

Weekly

Sharia & Business

پتہ 50-48

شریعت اور تجارت
ساتھ ساتھ

شرعیہ اینڈ بزنس

ہفت روزہ

جلد: 3 شمارہ: 49-48

23 تا 25 دسمبر 2015ء
11 تا 14 دسمبر 2015ء

Regd.No:MC1404

فیملی بزنس "تھبر"

Family Business:
Partnership,
Inheritance Issues
and Solutions in
Shariah Perspective



فیملی بزنس: شراکت، وراثت
مسائل اور شریعت کی روشنی میں حل

دن منگل تاریخ 22 دسمبر 2015 وقت شام 5:00 تا 7:30 بجے

مقام EMBASSY LODGE Club Road near Rawal Lake, Islamabad

نفرت نہ کیجیے کبھی دولت کے واسطے
آپس میں پیار کیجیے الفت بڑھائیے
رشتہ خدائے پاک کی نعمت ہے بہا
بزنس کریں ضرور یہ رشتے بچائیے



www.facebook.com/asim1080

عمر فاروق راشد
انعام اللہ بکری

معاون
ایڈیٹر

عبدالمنعم فائز

ایڈیٹر

شرعیہ بزنس

شریعت اور تجارت ساتھ ساتھ

ارشاد خرم

آرٹ ایڈیٹر

ایاز شاہ

مارکیٹنگ ڈائریکٹر



ای میل

shariaandbusiness@yahoo.com



فیس بک

Weekly Shariah and Business

www.shariahandbiz.com



021-36880385

مرکزی رابطہ

0323-2000185

شعبہ اشتہارات

0321-3210355

سرکولیشن

021-36622597



خط و کتابت کا پتا

ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، پلاٹ نمبر 1

اسٹریٹ 4 فیہ 1، سیکٹر 4، اکیم 33، آبا، گلشن مہار، کراچی

القرآن



معاملے کی لکھت اہم ہے

کریم

”اے ایمان والو! جب تم کسی معین معاد کے لیے ادھار کا کوئی معاملہ کرو تو اسے لکھ لیا کرو، اور تم میں سے جو شخص لکھنا جانتا ہو انصاف کے ساتھ تحریر لکھے، اور جو شخص لکھنا جانتا ہو، لکھنے سے انکار نہ کرے۔ جب اللہ نے اسے یہ علم دیا ہے تو اسے لکھنا چاہیے۔ اور تحریر وہ شخص لکھوئے جس کے ذمے حق واجب ہو رہا ہو، اور اسے چاہیے کہ وہ اللہ سے ڈرے جو اس کا پروردگار ہے اور اس (حق) میں کوئی کمی نہ کرے۔ ہاں! اگر وہ شخص جس کے ذمے حق واجب ہو رہا ہے، نا سمجھ یا کمزور ہو یا (کسی اور وجہ سے) تحریر نہ لکھو سکتا ہو تو اس کا سرپرست انصاف کے ساتھ لکھوئے..... اور جو معاملہ اپنی میعاد سے وابستہ ہو، چاہے وہ چھوٹا ہو یا بڑا، اسے لکھنے سے اکتاؤ نہیں۔ یہ بات اللہ کے نزدیک زیادہ تر سن انصاف اور گواہی کو درست رکھنے کا بہتر ذریعہ ہے۔“ (البقرہ: 282)

برکت، کس مال میں؟

حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ کہتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”یہ مال بڑا شاداب، اچھا لگنے والا اور میٹھا ہے، جو اسے نفس کی پاکی کے ساتھ حاصل کرے گا، اسے تو برکت حاصل ہوگی اور جو شخص اسے نفس کے لالچ اور حرص کے ساتھ حاصل کرے گا، اسے برکت نہ ملے گی اور وہ ایسے بھوکے آدمی کے طرح کھائے گا جو کبھی سیر نہ ہو۔ اور دینے والے کا ہاتھ لینے والے کے ہاتھ سے بہتر ہے۔“

(بخاری: 953/2)

کاروبار کا تیسرا پائشر اللہ

معروف مبلغ جنید جمشید کہتے ہیں

میں نے جب میوزک چھوڑ دیا تو روزی کے لیے کچھ نہ کچھ کام کرنا ہی تھا۔ کپڑے کا بزنس کرنے کا سوچا۔ میرا ایک دوست میرے ساتھ تھا۔ ہم دونوں مفتی محمد تقی عثمانی دامت برکاتہم کی خدمت میں حاضر ہوئے۔ میں نے بتایا: ”حضرت! ہم دونوں پارٹنرشپ پر بزنس کرنا چاہتے ہیں، ہمیں کوئی نصیحت فرمادیں تو حضرت نے فرمایا: ”کاروبار شروع کرتے ہوئے تین کام کر لو۔ سب سے پہلے کاروبار کی تمام شرائط لکھ لو۔ آپس میں تمام لکھت پڑھت کر لو کہ کاروبار چلے گا تو ان بنیادوں پر اور ٹوٹے گا تو ان بنیادوں پر۔ دوسری بات: نیت کرو کہ ایک دوسرے کو دھوکا نہیں دو گے۔ تیسری بات: کاروبار اس نیت سے کرو کہ اس سے ہم مسلمانوں کو فائدہ پہنچائیں گے۔ جب آپ ایسا کر لو گے تو تمہارا تیسرا پائشر اللہ تعالیٰ ہو جائے گا۔ جب ان تینوں چیزوں میں سے کوئی ایک چیز کو چھوڑ دو گے تو سب سے پہلا تمہارا تیسرا پائشر یعنی اللہ تعالیٰ تمہیں چھوڑ جائے گا۔“

شرعیہ بزنس

شریعت اور تجارت
ساتھ ساتھ

آئینہ ترتیب

- 6 پاکستان میں فیملی بزنس کیوں کامیاب نہیں؟
- 7 فیملی بزنس اور تقسیم وراثت
- فیملی بزنس کو دوام بخشنے کے لیے ذہن سازی اصل چیز ہے
- 10 ڈائراکٹر کے چیف ایگزیکٹو جناب ریاض الدین کی گفتگو
- 12 فیملی بزنس کے تناظر میں شراکت و مضاربیت کے احکام
- 14 فیملی بزنس اور آپ کے مسائل کا حل
- 16 فیملی بزنس، دوسری سے تیسری نسل میں یوں منتقل کیجیے
- 20 مشترکہ خاندانی کاروبار..... احکام و مسائل کا جامع خلاصہ
- 23 فیملی بزنس: چند فکر انگیز پہلو
- 24 فیملی بزنس موضوع بحث کیوں؟
- 25 فیملی بزنس میں اعلیٰ اخلاق کی ضرورت
- 26 بزنس کریں ضرور، پر رشتے بچائیے
- 28 فیملی بزنس: تیسری نسل..... اور اس سے بھی آگے!
- 29 فیملی بزنس فارم
- 30 فیملی بزنس: مشکلات اور حل..... سیمینار کی روئیداد

فیملی بزنس بچائیے

حرف اول

مدبر کے قلم سے

فیملی بزنس جب ناکام ہوتا ہے تو کتنی تباہی لاتا ہے، اس کا اندازہ لگانے کے لیے پرکھال کے دوسرے بڑے بینک کا احوال جاننا ہوگا۔ اسپرینسوئو نامی یہ بینک ایک فیملی بزنس تھا۔ 1869ء میں جب جوزے سلوائے اسے شروع کیا تو کسی کو پتا نہیں تھا کہ چوتھی نسل میں یہ کاروبار ٹھپ ہوگا اور اس کے پڑپوتے ہتھکڑیوں میں جکڑے جیل کی ہوا کھا رہے ہوں گے۔ جوزے کی محنت، کوشش اور لگن تھی کہ اسپرینسوئو بینک دنیا کے 27 ملکوں تک جا پہنچا۔ اس کے اثاثوں کی مالیت 92 کھرب روپے سے بھی زیادہ ہو گئی۔ ملازمین کی تعداد بڑھتے بڑھتے دس ہزار تک جا پہنچی۔ مگر پھر بزنس پر جذبات غالب آ گئے۔ اولاد کی محبت نے بزنس کے اصول فراموش کر دیے۔ یہ بزنس نہیں راجدھانی بن گیا، جہاں ہر اگلا شہزادہ خود بخود تاج و تخت کا مالک بن بیٹھتا ہے۔ جوزے سلوا کا پڑپوتا ریکارڈ واپسے خاندان کا سربراہ منتخب ہوا تو خود بخود بینک کا سی ای او بھی بن گیا۔ جب یہ سب ہو رہا تھا تو تقدیر دو کھڑی مسکرا رہی تھی۔ جس دم ریکارڈ کو نظر بند کیا گیا، ہتھکڑیاں لگیں اور تفتیش شروع ہوئی تب اسے اندازہ ہوا ہوگا کہ خاندان کی سربراہی اور بزنس چلانا دو الگ الگ صلاحیتیں ہیں۔

فیملی بزنس کو کامیابی سے دوسری نسل میں منتقل کر دینا، دنیا کے مشکل ترین کاموں میں سے ایک ہے۔ حال ہی میں دنیا کی معروف ملٹی نیشنل فرم "ارنٹ اینڈ یگ" نے بحرین سے متعلق رپورٹ جاری کی ہے کہ صرف ایک فیصد بزنس ہی چوتھی نسل میں منتقل ہوتے ہیں۔ جبکہ خلیج تعاون کونسل کہتی ہے کہ اس وقت تمام خلیج ممالک میں 80 فیصد فیملی بزنس درست منصوبہ بندی نہ ہونے کی وجہ سے مشکلات کا شکار ہیں۔ سعودی عرب میں یہ صورت حال ہو گئی ہے کہ کسی بھی کاروبار کی اوسط عمر 24 سال ہو گئی ہے۔

آپ دنیا کی سب سے بڑی کمپنی وال مارٹ کو تو جانتے ہی ہوں گے۔ والٹن فیملی کا یہ کاروبار اب بڑھتے بڑھتے بارہ ہزار اسٹورز تک پہنچ چکا ہے۔ والٹن فیملی کی دوسری اور تیسری نسل بڑی کامیابی سے کاروبار آگے بڑھا رہی ہے۔ آپ دنیا کی بڑی کمپنیوں کی داستان پڑھتے جائیں اور حیرت کے سمندر میں ڈوبتے جائیں۔ گاڑیوں کی مشہور کمپنی فورڈ نے ایک سو سال سے زیادہ عرصہ گزر گیا، امریکا کی سب سے بڑی تعمیراتی کمپنی جنرل جب بنی تھی تو سال 1898ء کا تھا، مشہور ٹریڈنگ کمپنی جب وجود میں آئی تھی تب سے اب تک ڈیڑھ سو سال گزر چکے ہیں۔

فیملی بزنس کی کامیابی اور ناکامی کا تجربہ کریں تو پتا چلتا ہے کہ خرابی ایک ہی ہے۔ مسئلہ کی وجہ بھی وہی اور علاج بھی واضح ہے۔ یہ خرابی اسلامی تعلیمات کی روشنی میں کاروبار نہ کرنا ہے۔ ایک لمحے کو تصور کریں، اگر آپ فیملی بزنس شروع کرتے ہی اسلامی طریقے کے مطابق شرکت یا مضاربیت کے تحت کمپنی، دکان یا بزنس کی تفصیلات طے کر لیتے ہیں۔ پھر کاروبار کا حصہ بننے والے ہر ایک پارٹنر کی ذمہ داریاں اور حقوق متعین کر دیں۔ اگر کوئی نیا فیملی ممبر کاروبار میں داخل ہو تو فوری طور پر اس سے معاہدہ طے پا جائے۔ اس کی تجارتی فہم کے مطابق عہدہ اور مراعات طے ہو جائیں۔ کسی ممبر کا انتقال ہو جائے تو فوری طور پر اثاثوں کی درست مالیت کا اندازہ لگا کر میراث تقسیم کر دی جائے یا کم از کم ہر ایک کا حصہ واضح طور پر متعین ہو جائے۔ کوئی فرد کاروبار سے نکلنا چاہتا ہے تو اس کی تفصیلات پہلے سے طے کر لی جائیں۔ کاروبار اور گھر کو علیحدہ علیحدہ تسلیم کر لیا جائے اور بزنس میں اسے ہی بڑا عہدہ دیا جائے جو زیادہ تجارتی سمجھ بوجھ رکھتا ہو تو فسادات جڑ سے ہی اکھڑ جاتے ہیں۔

فیملی بزنس بھی ناکام ہوتا ہے جب تفصیلات طے نہیں کی جاتیں، اسلام کے تجارتی احکام پر عمل نہیں کیا جاتا، معاہدات کو تحریری شکل نہیں دی جاتی، خاندان کے نئے افراد کو شامل کرنے اور پرانوں کو ریٹائرڈ کرنے پر گفتگو نہیں کی جاتی، اسی وجہ سے آپس میں افہام و تفہیم کے بجائے شکوک و شبہات جنم لیتے ہیں۔

آئیے! اپنا فیملی بزنس بچانے کے لیے ایک بھر پور منصوبہ بندی کیجیے، جس میں ان سب باتوں کا خیال رکھا گیا ہو۔

سید محمد ناصر

ایسا برنس جو نسل در نسل منتقل ہوتا جائے، اسے فیملی برنس کہتے ہیں۔ وطن عزیز پاکستان میں عام طور پر فیملی برنس پنپ نہیں پاتے۔ جب ہم دوسرے ممالک میں دیکھتے ہیں تو وہاں کے فیملی برنس دو دو، تین سو سال سے کامیابی کے ساتھ رواں دواں ہیں، جبکہ ہمارے ہاں ایسا

پاتی۔ والد کی وفات پر اچانک ان کے کندھوں پر برنس کی تمام ذمہ داری آن پڑتی ہے تو یہ فیصلہ کی قوت سے عاری ہوتے ہیں۔

3 ذمہ داری کا بار

والد اگر ابتدا سے ہی اپنے بیٹوں پر بتدریج ذمہ داریوں کا بوجھ ڈالتے رہیں تو وہ اس کے عادی ہوتے جائیں گے، پھر بہت بڑی ذمہ داری سے بھی نہیں گھبرائیں گے۔ اگر

لے، حالانکہ ایک خاندان کے تمام افراد صلاحیتوں میں یکساں نہیں ہوتے۔ ہر ایک میں برنس کی صلاحیت نہیں ہوتی۔ اس کے باوجود ان کی تمام تر کوشش ہوتی ہے کہ وہ برنس کی باگ ڈور سنبھالے۔ اقربا پروری کسی برنس کی ناؤ ڈوبنے کے لیے کافی ہے۔ اس کے بجائے فیملی کلچر کو فروغ دے کر، بہت سارے فوائد

پاکستان میں فیملی برنس کیوں کلینا نہیں؟

اسباب اور حل

نہیں ہے۔ ہمیں ان اسباب اور عوامل کی کھوج لگانی ہوگی، جو پاکستان میں فیملی برنس کی کامیابی اور ناکامی کا فیصلہ کرتے ہیں۔

1 والد کی خواہش

سب سے پہلا سبب یہ ہے کہ والد دکان یا کمپنی چلاتا ہے تو وہ اپنے بیٹے کو اپنے برنس میں شریک کرنے کے بجائے برنس کی تعلیم چھوڑ کر ڈاکٹری یا کالٹ کی تعلیم دلوانا چاہتا ہے۔ وہ اسے مستقبل میں برنس مین کے بجائے ڈاکٹر، وکیل اور جج دیکھنا چاہتا ہے۔ عام طور پر بیٹا نہ تو برنس مین بنتا ہے اور نہ ہی ڈاکٹر اور وکیل، کیونکہ بچپن سے ہی گھر میں اس نے تجارت سے متعلق باتیں سنی ہوتی ہیں۔ اپنے والد کو تاجروں کے حلقے میں پاتا ہے۔ اس طرح اس کے ذہن میں بچپن سے تجارت کی باتیں پیٹھ رہی ہوتی ہیں، لیکن جب جب باپ اسے ڈاکٹر یا وکیل بنانا چاہتا ہے تو اسے از سر نو اپنے ذہن کو اس کے لیے تیار کرنا پڑتا ہے اور اسی میں ایک مدت بیت جاتی ہے۔

2 قوت فیصلہ کا فقدان

ہمارے ہاں برنس کا تمام کنٹرول والد کے پاس ہوتا ہے، اگرچہ اس کے ساتھ بیٹے بھی عملی طور پر کاروبار میں شریک ہوتے ہیں۔ بیٹوں کو برنس کے فیصلے کرنے کا موقع نہیں دیا جاتا، جس سے ان کی قوت فیصلہ مضبوط نہیں ہو

نقصان اور خسارے کے خوف سے ان پر ذمہ داریاں نہ ڈالی گئیں تو والد کے انتقال کے بعد یکدم تمام ذمہ داریاں ان پر آجائیں گی اور ان کے ہاتھ پاؤں پھول جائیں گے اور برنس کو ترقی کی جانب گامزن کرنے کے بجائے تنزلی کی طرف لڑھکائیٹھیں گے۔

4 عدم اعتماد

ہم اپنے برنس میں کسی دوسرے کو شریک نہیں کرنا چاہتے، بلکہ اپنے بل بوتے پر اسے چلاتے ہیں۔ اس سے بھی ہمارا فیملی برنس چل نہیں پاتا اور جلد ہی اس کے قدم ڈگمگا جاتے ہیں۔ دوسرے کو اپنے برنس میں شریک نہ کرنے کی وجہ دوسرے پر اعتماد نہ کرنا ہے۔ اگر ہم دوسرے پر اعتماد کرتے ہوئے اسے اپنے برنس کا حصہ بنائیں گے تو وہ ہمارا معاون اور دست و بازو بنے گا۔ پہلے ایک دماغ برنس کو چلا رہا ہے، اب دو دماغ مل جائیں گے اور نئے نئے آئیڈیاز لائیں گے، جس کی وجہ سے برنس پھلے پھولے گا۔

5 برادری کلچر

پانچویں وجہ برادری کلچر ہے، جس کی وجہ سے ملک پاکستان میں فیملی برنس زندہ نہیں رہ پاتا۔ ہر فرد چاہتا ہے کہ وہ برنس میں شامل رہے۔ پھر اس سے مساوی مراعات بھی

سمیٹے جاسکتے ہیں۔ وہ اس طرح کہ ہم باصلاحیت لوگوں کو موقع دیں۔ برنس چلانے کے لیے باہر سے لوگ لینے میں عام طور پر دل میں کھٹکا لگا رہتا ہے کہ وہ اس کو غرق نہ کر دے، جبکہ اپنا آدمی اس کو اپنا کام اور اثاثہ سمجھے گا۔

6 غیر منصفانہ تقسیم وراثت

چھٹی وجہ یہ ہے کہ ہمارے ہاں اسلامی قوانین وراثت پر عمل پیرا نہیں ہوا جاتا۔ بیٹوں کو بیٹیوں پر فوقیت دی جاتی ہے اور بیٹیوں کو وراثت سے محروم کر دیا جاتا ہے۔ اس سے بھی برنس میں عدم توازن پیدا ہوتا ہے۔ لڑائی جھگڑے پیدا ہوتے ہیں، مقدمہ عدالت جا پہنچتا ہے، پھر ساری عمر انصاف مانگنے کے لیے عدالت کی زنجیر ہلائی جاتی ہے، انصاف تو ملتا نہیں اور وکیلوں کی فیس میں ساری جائیداد چلی جاتی ہے۔

الغرض! وطن عزیز اسلام کے نام پر حاصل کیا گیا ہے۔ اسلام صرف عبادت نہیں، بلکہ ایک دستور، ضابطہ اور آب حیات ہے۔ اگر ہم زندگی کے تمام معاملات کے ساتھ وراثت کے قوانین میں بھی اسلام کی پیروی کریں تو ہمیں دنیا و آخرت کی کامیابی ملے گی۔ اگر ہم چاہتے ہیں کہ فیملی برنس کامیابی کی شاہراہ پر رواں دواں رہے تو ہمیں عدالتوں کا در کھٹکھٹانے کے بجائے دین محمدی کے دروازے پر دستک دینی ہوگی۔

فیبلی بزنس میں کاروبار چونکہ اگلی نسل کو میراث کی صورت میں ملتا ہے، لہذا میراث کی تقسیم کے معاملے کو اس میں بنیادی اور مرکزی حیثیت حاصل ہے۔ اس کی کچھ تفصیل یہاں ذکر کی جاتی ہے۔

کہ ہم اس معاشرے میں شعور پیدا نہیں کر پائے ہیں، حالانکہ اس کی اہمیت ویسی ہی ہے، جیسے عبادات کی اہمیت ہے۔ اس کے احکامات اسی طرح آتے ہیں، جیسے عبادات کے بارے میں آتے ہیں۔

ہمارے قریب زمانے کے بزرگ حضرت مولانا احمد علی لاہوری رحمۃ اللہ علیہ ایک بات ذکر کرتے تھے کہ میری عمر کے تجربے کا حاصل ہے کہ لوگ بے دین کیوں ہوتے ہیں؟ بے دینی کی 80 فیصد وجہ مال حرام کھانا ہے۔ 10 فیصد وجہ بے نمازیوں کے ہاتھ کا کھانا ہے اور 10 فیصد وجہ نیک لوگوں کی صحبت اختیار نہ کرنا ہے۔ یہ حضرت لاہوریؒ کا مشہور مقولہ ہے جو ان کے ملفوظات میں لکھا ہوا ہے۔

میراث اور دیگر معاملات میں دین

کے احکامات کا خیال نہ

رکھنے کی وجہ سے انسان

کی آمدنی مشتبہ یا حرام ہو جاتی ہے

اور جب یہ حرام ہو جائے گی تو اس کے

اثرات انسان کی پوری زندگی پر پڑیں گے۔

میراث کی اہمیت جو قرآن و احادیث میں آئی ہے۔ اس کو سمجھنے کے لیے اگر آپ طالع اسلام سے پہلے کے دور کو دیکھیں تو وہاں پورے ظلم و ستم کا ماحول تھا۔ عورتوں کو میراث نہیں دی جاتی تھی، بچوں کو میراث نہیں دی جاتی تھی۔ کمزوروں کو میراث نہیں دی جاتی تھی۔ اور ان کے ہاں مشہور مقولہ تھا کہ میراث اس شخص کو ملے گی، جو ہمارے ساتھ لڑ سکتا ہے۔ جو ہماری لڑائیوں میں کام آ سکتا ہے، میراث صرف اس کے لیے ہے، تو معذروں کو بسا اوقات میراث نہیں ملتی تھی۔ جو بزور بازو اپنا حصہ لے سکتا تھا، میراث اس کا حصہ سمجھا جاتا تھا، یہ عرب کا عام معمول تھا۔ اس پس منظر میں میراث کے احکامات نازل ہوئے۔

عرب میں تین طرح سے میراث ملتی تھی۔ ایک نسب کی

وجہ سے اور دوسرا جو لوگ معاہدے میں شریک ہوتے تھے، ان کو بھی ملتی تھی۔ دواؤں کی کر معاہدہ کر لیتے اور کہتے کہ ہم دونوں مشکل میں ایک دوسرے کی مدد کریں گے، کسی کے خلاف لڑنا ہو تو مل کر لڑیں گے، ہم میں سے کوئی پہلے مر گیا تو دوسرا اس کی میراث میں وارث ہوگا۔ اور تیسرا طریقہ یہ تھا کہ لے پاؤں کے لیے میراث چاہتی تھی، یہ منہ بولا بیٹا حقیقی بیٹے کی طرح میراث کا حق دار ہوا کرتا تھا۔

جنگ احد میں مشہور صحابی حضرت سعد بن ربیع رضی اللہ عنہ شہید ہوئے، ان کی اہلیہ اور دو بیٹیاں تھیں۔ عرب کے رواج کے مطابق ان کے بھائیوں نے سارا مال لے

فیملی بزنس اور
تقسیم وراثت

لیا۔ اس پر یہ آیات نازل ہوئیں:

یوصیکم اللہ فی اولادکم.....“ اس میں تمام لوگوں کے نام بنام حصے ذکر کیے گئے ہیں۔ جب یہ آیات نازل ہوئیں تو آپ نے سعد بن ربیع رضی اللہ عنہ کے بھائی کے پاس پیغام بھجوایا کہ اللہ تعالیٰ کا حکم آچکا ہے۔ اس کے مطابق ان کے حصے کو لٹا دو۔ سیرت کی کتابوں کے مطابق، اسلام میں سب سے پہلے دین اسلام کی روشنی میں جو میراث تقسیم ہوئی ہے وہ حضرت سعد بن ربیع رضی اللہ عنہ کی میراث ہے۔ یہاں سے عالم انسانیت کو ایک نیا نظام ملا، جس کی بنیاد مکمل طور پر عدل، قسط اور توازن و اعتدال پر قائم ہے۔

مسئلہ میراث کی اسی اہمیت اور نزاکت کے پیش نظر تقسیم میراث کے معاملہ کو شفاف بناتے ہوئے خاندانی کاروبار کے تسلسل کو برقرار رکھنے کی کوشش کرنی چاہیے۔



1 DOLLAR

ڈالر انڈسٹریز پرائیویٹ لمیٹڈ کے چیف ایگزیکٹو جناب ریاض الدین کی شریعہ اینڈ بزنس سے گفتگو

کاروبار کی تشکیل عمل میں لائی جائے۔ اس پر سوچ و فکر جاری رہی، یہاں تک کہ 1995ء میں یہ کوششیں بار آور ثابت ہوئیں۔ ہم کاروبار کو نئی شکل دینے میں کامیاب ہوئے۔ طے یہ ہوا کہ نفع میں سب کو شریک کیا جائے گا، تاہم انتظام کی رو سے کچھ لوگ مینجمنٹ سنبھالیں گے، جس کا انہیں معاوضہ ملے گا، جبکہ باقی شیئرز ہولڈرز ہو کر کاروبار میں حصہ دار ہو جائیں گے۔ اللہ تعالیٰ نے ہمارے والدین کو یہ بصیرت عطا فرمائی کہ انہوں نے اپنی جائیداد کو زندگی میں ہی تقسیم کر دیا۔ انہوں نے شیئرز اپنے بچوں کے نام اپنی زندگی میں ہی کر دیے۔

شریعیہ اینڈ بزنس

بظاہر یہ ایک مشکل کام تھا۔ عام طور پر فیملی بزنس اتفاق رائے نہ ہونے کے باعث ناکام ہو جاتے ہیں، آپ حضرات کو کیا کچھ کاوش کرنا پڑی؟

ریاض الدین

کاروبار کو اس منہ پر لانے کے لیے ہمیں کافی کوششیں بھی کرنا پڑیں۔ سب سے پہلے تو پورے خاندان کی فکری تربیت کر کے نظر بنائی طور پر وحدت لانی ضروری تھی۔ اس لیے سب خاندان والے منہ میں سونے کا چھچھ لے کر پیدا ہوئے تھے، لہذا بہت سے مشکل فیصلے ان کے لیے یکدم قبول کرنا مشکل ثابت ہو سکتا تھا۔ سو، کوشش کی گئی کہ خاندان کو پہلے زوایہ فکر کی تبدیلی، سوچ کی تبدیلی اور نظریے کی تبدیلی کے عمل سے گزرا جائے۔ اس کے لیے کوچنگ کرائی گئی اور کئی کورسز بھی کرائے گئے۔ اس کے ساتھ ساتھ مینجمنٹ ایکسپرس اور شریعیہ ایکسپرس کے ذریعے ان کی ذہن سازی کرائی گئی۔

خلاصہ یہ تھا کہ اب ہمیں مالکانہ اور جابرانہ سوچ کے بجائے انتظام و انصرام کا خود کو پابند بنانا ہوگا، ہم اصل نہیں

ریاض الدین

ہمارے اس مقامی کاروبار کو مارکیٹ میں رسپانس اس وجہ سے مل گیا کہ اُس وقت (60-1950ء میں) امپورٹس پر ٹیکسز اور ڈیوٹیز بہت زیادہ تھیں۔ امپورٹ کے لیے لائسنس بھی بڑی مشکل سے ملتا تھا۔ اس وجہ سے

پینل

عبدالعزیز راجا، عبدالمعظم فائز،

عمر فاروق راشد، انعام اللہ بھکروی

امپورٹ چیزوں کی لاگت اور اس کے بعد قیمت بہت زیادہ ہوتی تھی۔ Raw میٹرل پر ڈیڑھ سے 200 فیصد ڈیوٹی

فیملی بزنس کو دوا بخشنے کے لیے ذہن ساز حاصل چیزیں

1954ء میں ہمارے دادا مرحوم محمد صدیق صاحب

نے اس کاروبار کا آغاز کیا تھا۔ پھر ان کے صاحبزادگان نے اس بزنس کو مزید وسعت دی۔ اس وقت ہم تیسری نسل اس کو لے کر چل رہے ہیں۔ جبکہ چوتھی نسل ابھی تعلیم حاصل کر رہی ہے یا ابتدائی طور پر بزنس کا حصہ بنی ہے۔ اس کے علاوہ شیئرز ہولڈرز بھی ہیں۔

ابتداء میں یہ کاروبار نہایت چھوٹے پیمانے پر شروع ہوا۔ ریڈیو پاکستان کی عمارت کے قریب ایک چھوٹی سی دکان سے آغاز کیا گیا۔ محدود پیمانے پر "ink" بنائی گئی۔ پھر کام کو آپس میں تقسیم کر لیا گیا۔ کسی نے بنانے کی ذمہ داری اٹھائی تو کسی نے اسے سیل کرنے وغیرہ کی۔ یہ کہنے میں کوئی عار نہیں کہ ہمارے بڑے اپنی پروڈکٹ کنڈھوں پر لا دکر دکان دکان جا کر اس کی سپلائی کرتے رہے۔

شریعیہ اینڈ بزنس

آپ کے بزنس کو ابتداء ہی سے مقبولیت ملی، اس کے پیچھے کیا راز تھا؟

ریاض الدین

1985ء میں یہ سوچ پیدا ہوئی کہ کسی نظم کے تحت

ہوں گے، نظام اصل ہوگا اور چھوٹے بڑے سبھی اس کے پابند ہوں گے۔ یہ ایک مشکل مرحلہ تھا، مگر اللہ کے فضل و کرم سے سارا معاملہ بحسن و خوبی انجام پا گیا۔ اگر کوئی اپنے فیملی برنس کو دوسری سے تیسری اور پھر آگے تادیہ چلانا چاہتا ہے تو انہیں بھی خود کو سسٹم کے حوالے کرنا ہوگا۔ یہ کوئی مشکل چیز نہیں۔

شرعیہ اینڈ برنس

آپ کے خیال میں ایک فیملی برنس کی بنیاد کن اصولوں پر رکھی جاسکتی ہے؟

ریاض الدین

میرے پاس جب کوئی شخص آ کر یہ کہتا ہے کہ ہم فیملی برنس کو منظم طور پر آگے بڑھانا چاہتے ہیں، تو میرا اس سے پہلا سوال یہ ہوتا ہے کہ آپ نے ملکیتی حقوق کا واضح طور پر تعین کر لیا ہے یا نہیں؟ وہ کہتے ہیں کہ ہاں کر لیا ہے۔

پھر میں پوچھتا ہوں میل اور فی میل دونوں کو شامل کر کے تعین کیا ہے یا کسی ایک کو؟ ان میں سے کئی ایک کا جواب ہوتا ہے: صرف میل۔ تو میں ان سے کہتا

خاندانی کاروبار کی حصہ داری میں خواتین کو ضرور شامل کریں، کیونکہ ان کو نظر انداز اور محروم کرنا جہاں ایک ناجائز کام اور بے برکتی کا باعث ہے، وہیں یہ آگے چل کر کسی بڑے جھگڑے کی بنیاد ضرور بن جاتا ہے

ہوں، آپ لوگ خواتین کو ضرور شامل کریں۔ کیونکہ ایک تو یہ ایک ناجائز کام ہے اور بے برکتی کا باعث ہے۔ دوسرا آگے چل کر یہ کسی بڑے جھگڑے کی بنیاد بن سکتا ہے، لہذا یہ معاملہ بھی ابھی حل کر لیں۔ اگر آپ اس مرحلے کو مکمل کر لیتے ہیں تو گویا مقصد کی طرف آپ نے پہلا ”سنگ میل“ عبور کر لیا۔

یہ اطمینان ضرور کر لینا چاہیے کہ سب رشتے دار اس تقسیم پر کم از کم صابر و شاکر ہو گئے ہیں، کیونکہ کئی طور پر راضی کرنا تو عام طور پر ممکن نہیں ہوتا۔ اس تقسیم کے بعد مرد و حضرات و رنگت پارٹر جبکہ خواتین سلیپنگ پارٹر ہوتی ہیں۔ جن لوگوں کی زندگی کا ایک بڑا حصہ اس کاروبار میں لگ چکا ہے،

ان کا حق زیادہ رکھا جائے۔ اس کے ساتھ ہی تمام اثاثہ جات کی ویلویشن کر لی جائے۔

اس حوالے سے یہ بات بھی ذہن میں رکھنی چاہیے کہ equitable اور equal میں فرق ہے۔ ایسے موقعوں پر رشتے دار یہ کہہ رہے ہوتے ہیں کہ ”برابر“ (equal) تقسیم کی جائے، جبکہ بہت ساری جگہوں پر برابر تقسیم ممکن نہیں ہوتی، کیونکہ بھائیوں میں تو برابر تقسیم ہو سکتی ہے، مگر ان کے بیٹوں میں یعنی بھتیجیوں میں یہ ممکن نہیں، کیونکہ وہ تعداد میں زیادہ بھی ہو سکتے ہیں اور صرف ایک بھی۔ اصل چیز یہ ہے کہ تقسیم ”منصفانہ“ (equitable) ہونی چاہیے، جو جتنے حصے کا مستحق ہے، اس کو ضرور دیا جائے۔ ہمیں اپنے خاندان کو فکری طور پر اس نکتے سے ہم آہنگ کرنے پر دس سال کا طویل عرصہ لگا ہے۔

اختلاف اور اتفاق میں سے ہر ایک کو واضح کر لینا چاہیے کہ ہمارا کن باتوں پر اتفاق ہے اور کون سی باتیں اختلافی ہیں، جن سمیت ہمیں رہنا ہے، مثلاً: ان چند چیزوں پر اتفاق ہو سکتا ہے: 1 اتفاق میں برکت ہے۔ 2 مستقبل میں طاقت ور

کے ساتھ کمزور اور کمزور کے ساتھ طاقت ور کے جڑنے سے اللہ تعالیٰ رزق دے گا۔ 3 برنس کو شریعت کے مطابق چلانا ہے۔ 4 سو دو ہرگز اس میں شامل نہیں ہونے دیا جائے گا۔ علاوہ ازیں ہم نے داخلی مسائل کے حوالے سے کچھ دستاویزات تیار کی ہیں، جن میں تین چیزیں: ضوابط، ذمہ داریاں اور فرائض لکھے گئے ہیں۔ جن میں سے ایک یہ بھی ہے کہ ہمارے وہ اسلاف اور بابائیاں جنہوں نے خصوصی قربانیاں دے کر یہ کاروبار کھڑا کیا اور پھر ترقی یافتہ شکل میں ہمارے حوالے کیا، ان کے احسانات کے بدلے میں کچھ مراعات ان کو تاحیات حاصل رہیں گی اور جب وہ نہیں رہیں گے تو وہ مراعات ان کی بیوگان کی طرف منتقل ہو

جائیں گی۔ یہ بات بھی آپ سے شیئر کروں کہ فیملی برنس میں ”سینئر کیرئرز“ کی پلاننگ بھی بہت ضروری ہوتی ہے۔ جیسے عام طور پر لوگ یہ سوچتے ہیں کہ میں ریٹائرمنٹ کے بعد کیا کروں گا؟ اسی طرح فیملی برنس میں لوگ یہ سوچتے ہیں کہ جب برنس کو ہماری ضرورت نہیں رہے گی تو ہمیں کسی مشغولیت کی لازماً ضرورت ہوگی، کیونکہ کام کے بغیر تو ہم روئیں سکیں گے، چنانچہ ہمارے بڑوں نے اپنے لیے رفاہی کاموں کا انتخاب کیا۔ اب وہ ہمیں ضروری مشاورت فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ شوشل سرگرمیوں کو اپنی زندگی کا حصہ بنائے ہوئے ہیں۔

شرعیہ اینڈ برنس

آپ لوگوں نے اسے منظم فیملی برنس بنانا چاہا تو آپ کے بڑوں نے کون سے ایسے بنیادی اصول آپ لوگوں کے سامنے رکھے جس پر سارے خاندان والے متفق ہو گئے؟

ریاض الدین

وہ چند اصول حسب ذیل ہیں: 1 ہمیشہ ”شرعیہ“ پہ کاربند رہنا ہے۔ 2 کبھی سودی کام نہیں کرنا 3 داد و جان کی خواہش تھی کہ جس طرح کاروبار ایک ساتھ کیا جا رہا ہے، اسی طرح سب لوگ رہائش بھی اکٹھے اختیار کریں۔ چنانچہ ان کی خواہش کے مطابق اللہ نے پہلی کے بعد دوسری اور پھر تیسری نسل کو بھی اس بات پر عمل کرنے کی توفیق عطا فرمائی۔

شرعیہ اینڈ برنس

اپنے اب تک کے تجربات کی روشنی میں آپ اگلی نسل کو کیا اصول بتائیں گے؟

ریاض الدین

ان اصولوں کو لازم پکڑنا ضروری ہے: 1 امانت۔ 2 امانت داری 3 شرعیہ کی روشنی کو ہمیشہ ساتھ رکھنا۔ 4 لوگوں کا خیال رکھنا 5 کسٹمرز کا خیال رکھنا 6 برنس پر یکسٹر کو بخوبی نبھانا۔

بھائی جب ایک دوسرے کے ساتھ مل جل کر مؤثر انداز میں کام کرتے ہیں تو وہ اپنی اگلی نسل کے لیے مثال بن جاتے ہیں



ہوں گے، نظام اصل ہوگا اور چھوٹے بڑے سبھی اس کے پابند ہوں گے۔ یہ ایک مشکل مرحلہ تھا، مگر اللہ کے فضل و کرم سے سارا معاملہ بحسن و خوبی انجام پا گیا۔ اگر کوئی اپنے فیملی برنس کو دوسری سے تیسری اور پھر آگے تا دیر چلانا چاہتا ہے تو انہیں بھی خود کو سسٹم کے حوالے کرنا ہوگا۔ یہ کوئی مشکل چیز نہیں۔

شریعی اینڈ برنس

آپ کے خیال میں ایک فیملی برنس کی بنیاد کن اصولوں پر رکھی جاسکتی ہے؟

ریاض الدین

میرے پاس جب کوئی شخص آ کر یہ کہتا ہے کہ ہم فیملی برنس کو منظم طور پر آگے بڑھانا چاہتے ہیں، تو میرا اس سے پہلا سوال یہ ہوتا ہے کہ آپ نے ملکیتی حقوق کا واضح طور پر تعین کر لیا ہے یا نہیں؟ وہ

کہتے ہیں کہ ہاں کر لیا ہے۔

پھر میں پوچھتا ہوں میل اور فی میل دونوں کو شامل کر کے تعین کیا ہے یا کسی ایک کو؟ ان میں سے کئی ایک کا

جواب ہوتا ہے: صرف میل۔ تو میں ان سے کہتا

ہوں، آپ لوگ خواتین کو ضرور شامل کریں۔ کیونکہ ایک تو

یہ ایک ناجائز کام ہے اور بے برکتی کا باعث ہے۔ دوسرا آگے چل کر یہ کسی بڑے جھگڑے کی بنیاد بن سکتا ہے، لہذا

یہ معاملہ بھی اچھی حل کر لیں۔ اگر آپ اس مرحلے کو مکمل کر لیتے ہیں تو گویا مقصد کی طرف آپ نے پہلا ”سنگ میل“ عبور کر لیا۔

یہ اطمینان ضرور کر لینا چاہیے کہ سب رشتے دار اس تقسیم پر کم از کم صابر و شاکر ہو گئے ہیں، کیونکہ کئی طور پر راضی کرنا تو

عام طور پر ممکن نہیں ہوتا۔ اس تقسیم کے بعد مرد حضرات ورکنگ پارٹنر جبکہ خواتین سلیپنگ پارٹنر ہوتی ہیں۔ جن

لوگوں کی زندگی کا ایک بڑا حصہ اس کاروبار میں لگ چکا ہے،

ان کا حق زیادہ رکھا جائے۔ اس کے ساتھ ہی تمام اثاثہ جات کی ویلیویشن کر لی جائے۔

اس حوالے سے یہ بات بھی ذہن میں رکھنی چاہیے کہ equitable اور equal میں فرق ہے۔ ایسے موقعوں

پر رشتے دار یہ کہہ رہے ہوتے ہیں کہ ”برابر“ (equal) تقسیم کی جائے، جبکہ بہت ساری جگہوں پر برابر تقسیم ممکن

نہیں ہوتی، کیونکہ بھائیوں میں تو برابر تقسیم ہو سکتی ہے، مگر ان کے بیٹوں میں یعنی بھتیجیوں میں یہ ممکن نہیں، کیونکہ وہ

تعداد میں زیادہ بھی ہو سکتے ہیں اور صرف ایک بھی۔ اصل چیز یہ ہے کہ تقسیم ”منصفانہ“ (equitable) ہونی

چاہیے، جو جتنے حصے کا مستحق ہے، اس کو ضرور دیا جائے۔ ہمیں اپنے خاندان کو فکری طور پر اس نکتے سے ہم آہنگ

کرنے پر دس سال کا طویل عرصہ لگا ہے۔ اختلاف اور اتفاق میں سے ہر ایک کو واضح کر لینا

چاہیے کہ ہمارا کن باتوں پر اتفاق ہے اور کون سی باتیں اختلافی ہیں، جن

سمیت ہمیں رہنا ہے، مثلاً: ان چند چیزوں پر اتفاق ہو سکتا ہے: 1 اتفاق

میں برکت ہے۔ 2 مستقبل میں طاقت ور

کے ساتھ کمزور اور کمزور کے ساتھ طاقت ور کے جڑنے سے اللہ تعالیٰ رزق دے گا۔ 3 برنس کو شریعت کے مطابق چلانا

ہے۔ 4 سود کو ہرگز اس میں شامل نہیں ہونے دیا جائے گا۔ علاوہ ازیں ہم نے داخلی مسائل کے حوالے سے کچھ

دستاویزات تیار کی ہیں، جن میں تین چیزیں: ضوابط، ذمہ داریاں اور فرائض لکھے گئے ہیں۔ جن میں سے ایک یہ بھی

ہے کہ ہمارے وہ اسلاف اور بانیان جنہوں نے خصوصی قربانیاں دے کر یہ کاروبار کھڑا کیا اور پھر ترقی یافتہ شکل میں

ہمارے حوالے کیا، ان کے احسانات کے بدلے میں کچھ مراعات ان کو تاحیات حاصل رہیں گی اور جب وہ نہیں

رہیں گے تو وہ مراعات ان کی بیوگان کی طرف منتقل ہو جائیں گی۔

یہ بات بھی آپ سے شیئر کروں کہ فیملی برنس میں ”سینئر کیرئرز“ کی پلاننگ بھی بہت ضروری ہوتی ہے۔ جیسے عام طور پر لوگ یہ سوچتے ہیں کہ میں ریٹائرمنٹ کے بعد کیا کروں گا؟ اسی طرح فیملی برنس میں لوگ یہ سوچتے ہیں کہ جب برنس کو ہماری ضرورت نہیں رہے گی تو ہمیں کسی مشغولیت کی لازماً ضرورت ہوگی، کیونکہ کام کے بغیر تو ہم رہ نہیں سکیں گے، چنانچہ ہمارے بڑوں نے اپنے لیے رفاہی کاموں کا انتخاب کیا۔ اب وہ ہمیں ضروری مشاورت فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ سوشل سرگرمیوں کو اپنی زندگی کا حصہ بنائے ہوئے ہیں۔

شریعی اینڈ برنس

آپ لوگوں نے اسے منظم فیملی برنس بنانا چاہا تو آپ کے بڑوں نے کون سے ایسے بنیادی اصول آپ لوگوں کے سامنے رکھے جس پر سارے خاندان والے متفق ہو گئے؟

ریاض الدین

وہ چند اصول حسب ذیل ہیں: 1 ہمیشہ ”شرعی“ پر کاربند رہنا ہے۔ 2 کبھی سودی کام نہیں کرنا 3 داد و جان کی خواہش

تھی کہ جس طرح کاروبار ایک ساتھ کیا جا رہا ہے، اسی طرح سب لوگ رہائش بھی اکٹھے اختیار کریں۔ چنانچہ ان کی

خواہش کے مطابق اللہ نے پہلی کے بعد دوسری اور پھر تیسری نسل کو بھی اس بات پر عمل کرنے کی توفیق عطا فرمائی۔

شریعی اینڈ برنس

اپنے اب تک کے تجربات کی روشنی میں آپ اگلی نسل کو کیا اصول بتائیں گے؟

ریاض الدین

ان اصولوں کو لازم پکڑنا ضروری ہے: 1 دیانت۔ 2 امانت داری 3 شریعی روشنی کو ہمیشہ ساتھ رکھنا۔ 4 لوگوں کا خیال رکھنا 5 کسٹمرز کا خیال رکھنا 6 برنس پر یکسٹمر کو بخوبی نبھانا۔

فیملی بزنس کے تناظر میں شرکت و مضاربیت کے احکام



1 فیملی بزنس کا شمار دنیا کی اہم ترین اور قدیم ترین کاروباری سرگرمیوں میں ہوتا ہے، آج کی دنیا میں بھی کارپوریٹ بزنسز اور پبلک لیڈنگ کمپنی کی طرح فیملی بزنس بھی ملک کی ترقی میں ناگزیر حیثیت رکھتا ہے۔ تحقیقاتی اداروں کے اعداد و شمار کے مطابق خلیج ممالک کی معیشتوں کا 98 فیصد اسپین کی معیشت کا 75 فیصد حصہ فیملی بزنسز پر مشتمل ہے۔ امریکا کا وال مارٹ، فوڈ کمپنی، جنوبی کوریا کا ایل جی گرپ، فرانس کا سم لنگ، ہنڈائی موٹرز، جاپان کی سکنز کمپنی، تمام فیملی بزنسز کی نمایاں مثالیں ہیں۔

2 فیملی بزنس کے اس اہم ادارے کو زوال و نقصان سے بچانے کے لیے کاروبار کی دوسری اہم ہدایات کے

مفتی محمد حسین خلیل خیل

استاد، جامعہ الرشید، کراچی، شریعہ ایڈوائزر، بینک اسلامی، پاکستان

ساتھ شرعی ہدایات و اصول کے ہم آہنگ کرنا بھی از حد ضروری ہے، جن کے تحت معاشرے کا یہ اہم ادارہ ظلم اور خیانت کے عنصر سے پاک اور ایک Viatel Business کی حیثیت اختیار کر سکتا ہے۔ شرعی حوالے سے درج امور پیش خدمت ہیں:

3 فیملی بزنس میں خرابیوں کی جڑ یہ ہے کہ مشترکہ کاروبار کے ضروری معاملات و معلومات ابتدا میں باقاعدہ طے نہیں ہوتیں کہ ہر شریک کا اصل سرمایہ کتنا ہے؟ کاروبار کے نفع و نقصان میں ہر شریک کس تناسب سے شریک ہو گا؟ کاروبار کے انتظام و انصرام اور روزمرہ کاموں میں کون کتنا وقت دے گا؟ جو شریک کاروبار میں عملاً حصہ نہیں لے گا اس کو کیا دیا جائے گا؟ کاروبار کی لائن اور نوعیت کون سی ہوگی اور کس قسم کے کاروبار سے اجتناب کیا جائے گا؟ اگر کسی شریک کا بیٹا یا کوئی اور عزیز اگر کاروبار میں شامل ہو گا تو اس کے لیے کیا رکھا جائے گا؟ اور پھر بہت ساری ضروری باتیں ہیں جنہیں طے کیے بغیر اندھا دھند طریقے سے کاروبار چلتا رہتا ہے اور سالہا سال بعد پھر باہمی

انتشار اور نزاع کا باعث بنتا ہے۔ اس نامناسب صورت حال سے بچنے کے لیے درج ذیل ہدایات ہیں:

4 فیملی بزنس میں اگر والد بیٹوں کے ساتھ کاروبار چلانا چاہتا ہے جو اس میں اگر والد بیٹوں کو باقاعدہ پارٹنر کی حیثیت دینا چاہتا ہے تو ہر بیٹے کی طرف سے کاروبار میں اس کا ذاتی سرمایہ لگا ہونا ضروری ہے۔ اگر بیٹے کے پاس سرمایہ کا انتظام نہ ہو تو یہ ہو سکتا ہے کہ والد کاروبار کے اثاثوں میں سے مخصوص اثاثے ہر بیٹے کی ملکیت میں ہمہ کے طور پر دے۔ یہ اثاثے ممتاز و متعین ہوں اور بیٹا باپ کی طرف سے ملنے والے اثاثے پر شرعی اور قانونی لحاظ سے قبضہ بھی کر لے، اسے اس اثاثے میں آزادانہ تصرف کرنے کا اختیار دیا جائے، اس کے بعد اس اثاثے کی ویلیو لگائی جائے اور اس ویلیو کے حساب سے اثاثہ راس المال کے طور پر کاروبار میں شامل کیا جائے۔

5 جب نمبر 4 میں مذکور طریقے سے بیٹوں کو شریک کرنا ہو تو جب تک کوئی معقول وجہ نہ ہو بیٹوں میں برابری کا معاملہ کیا جائے، نیز جب اس طریقے سے کوئی بیٹا شریک بن جائے تو اس کے نفع کا حصہ اور کاروبار میں اس کی ذمہ داری بھی واضح طے کی جائے۔

6 اگر بیٹوں کے ساتھ بیٹیاں بھی ہوں تو بیٹی کو بھی بیٹے کے برابر حصہ دیا جائے اور اگر بیٹی کو بھی کاروبار میں شریک کرنا ہو تو اس کے حصے کو مضاربیت کے طور پر لگایا جائے یعنی اس کے حصے سے حاصل ہونے والے نفع میں سے اس کی مرضی کے ساتھ ایک متعین فیصدی حصہ بھائیوں کے لیے (جو کام کرنے والے ہوں گے) رکھا جائے اور

باقی اس بیٹی کو دیا جائے۔

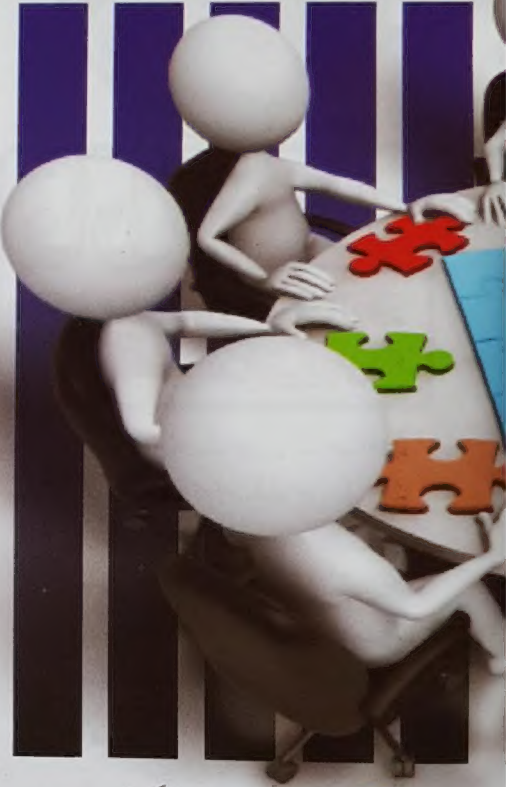
7 تمام بھائی اگر کاروباری سرگرمیوں میں عملاً حصہ لیں گے تو کسی کے لیے منافع میں سے کوئی بھی فیصدی تناسب رکھا جاسکتا ہے، البتہ اگر کوئی بھائی اپنے آپ کو عملی سرگرمیوں سے مستثنیٰ کر لے تو اسے صرف اس کے سرمایہ کے تناسب سے یا اس سے کم نفع دیا جاسکتا ہے، اس سے زیادہ نہیں۔

8 مشترکہ کاروبار میں خدانخواستہ نقصان پیش آئے تو اس کا ایک ہی فارمولہ شرعاً طے ہو کہ ہر ایک کو اس کے

اگر آپ فیملی بزنس میں جاب چاہتے ہیں تو پہلے یقین کر لیں کہ آپ اعلیٰ تعلیم یافتہ اور تجربہ کار ہیں، تاکہ پھر صحیح معنوں میں بزنس میں آپ اپنا کردار ادا کر سکیں

سرمائے کے تناسب سے نقصان کا تحمل کرنا پڑے گا، اس سے کم یا زیادہ نہیں۔

9 اگر کوئی بھائی زیادہ تجربہ کار ہو یا کاروبار کو زیادہ وقت دیتا ہو تو اس کے لیے باہمی رضامندی سے منافع میں سے زیادہ تناسب ملے کیا جاسکتا ہے اور اس کو دوسروں کے برابر بھی رکھا جاسکتا ہے۔



10 شراکت داری کی کسی بھی صورت میں یہ جائز نہیں کہ کسی شریک کے لیے متعین رقم بطور منافع ملے کی جائے، بلکہ فیصدی طریقے سے ہی منافع کی تقسیم کا تناسب ملے کرنا ضروری ہے۔

11 کاروبار کے لیے جو لائن اور طریقہ کار ہو تمام بھائی اس کی پابندی کریں گے، خلاف وزری کرنے والا اگر نقصان کرے گا تو وہ بذات خود اسے برداشت کرے گا اور اگر نفع کمائے گا تو اس میں باقی کو بھی معاہدہ میں ملے شدہ تناسب سے شریک کرے گا۔

12 اگر والد بیٹوں کو پارٹنر بنانے کے بجائے تنخواہ دار شخص کی حیثیت سے رکھنا چاہے تو بھی درست ہے، ایسی صورت میں اس کی ذمہ داری اور اس کی تنخواہ واضح طور پر ملے کرنا ضروری ہوگا، ایسی صورت میں بیٹا اپنی تنخواہ کے علاوہ کسی چیز کا حق دار نہیں ہوگا، نیز اس کے ذاتی اخراجات الگ سے بطور تبرع بھی ملے کیے جاسکتے ہیں اور اس کو تنخواہ کا حصہ بھی بنایا جاسکتا ہے۔

13 اگر والد بیٹے کو نہ پارٹنر بنائے نہ ہی اس کے لیے الگ تنخواہ ملے کرے تو یہ صورت بھی ہو سکتی ہے کہ کاروبار کے اثاثوں میں سے کچھ متعین اثاثے (خواہ نقد ہو یا ادھار کے اثاثے) اس بیٹے کو کاروبار کے لیے دے اور یہ ملے ہو جائے کہ یہ بیٹا جو نفع حاصل کرے گا، اس کا اتنا فیصد اسے دیا جائے گا اور باقی والد کا ہوگا۔

14 اگر والد کے ساتھ بیٹے کام کرتے رہیں، نہ انہیں مذکورہ طریقے سے پارٹنر بنایا گیا تھا نہ ہی ان کے لیے تنخواہ ملے تھی، تو اگر بیٹے والد سے الگ رہتے ہوں تو انہیں ان کی محنت کی اجرت مثل (یعنی اس جیسے کاروبار میں اس جیسے شخص کی جو معروف تنخواہ ہو) دی جائے گی اور اگر والد کے ساتھ رہتے ہوں تو علاقائی اور برادری کے عرف کو دیکھا جائے گا، اگر عرف میں بیٹوں کی خدمت بامعاوضہ بھی جاتی ہو تو اجرت مثل انہیں ملے گی ورنہ محض معاون شمار ہوں گے اور پورے کاروبار کا مالک صرف والد ہوگا۔

15 اگر والد کے فوت ہونے کے بعد بھائی آپس میں والد کے ترکہ اور میراث سے مشترکہ کاروبار چلائیں تو انہیں بھی مذکورہ طریقوں سے ہر چیز ملے کرنا ضروری ہے، اگر انہوں نے کچھ ملے نہ کیا ہو تو تمام بھائی برابر کے حق دار شمار ہوں گے۔

16 اگر بھائیوں نے بہنوں کا حصہ میراث بھی کاروبار میں لگایا ہو یا ہو تو اگر بہنوں کی اجازت سے لگایا ہو اور نفع کی تقسیم بھی ملے کی گئی ہو بہنوں کے حصے میں حاصل ہونے والے نفع میں بھائیوں کا اتنا فیصد اور بہنوں

کا اتنا فیصد ہوگا تو اس تناسب سے نفع تقسیم ہوگا۔ اور اگر ملے نہ ہو تو بھائیوں کو بہنوں کے حصے کے نفع میں سے اجرت مثل ملے گی اور باقی نفع بہنوں کو دیا جائے گا۔

17 اگر بھائیوں نے بہنوں کی اجازت اور ان کی مرضی کے بغیر ان کے حصہ میراث سے کاروبار کیا ہو تو بہنوں کو ان کے میراث کے حصوں کے ساتھ ان کے حصوں کا پورا نفع بھی دیا جائے گا یا کم از کم اسی نفع کو صدقہ کیا جائے گا۔

18 اگر کسی بھائی کی اولاد بھی اپنے والد اور بچاؤں کے مشترکہ کاروبار میں حصہ لے تو مذکورہ بالا طریقوں میں سے کسی طریقے کے تحت اس کی حیثیت متعین کرنا ضروری ہے، اگر اس کی حیثیت متعین نہ ہوئی تو اس معاملے کا فیصلہ عرف کے مطابق کیا جائے گا، عرف میں اگر اسے محض معاون سمجھا جاتا ہو تو وہ کسی چیز کا حق دار نہیں ہوگا، ورنہ اس کو اس کی محنت کے حساب سے اجرت مثل دی جائے گی۔

19 اگر اثاثوں اور پیسوں کے کاروبار کے بجائے سروسز کا کاروبار ہو، مثلاً: طبی خدمات، انجینئرنگ کی خدمات، کنسلٹنسی کی خدمات وغیرہ تو اس میں بھی ہر محنت کرنے والے کا دائرہ کار، اوقات کار اور خدمات کے بدلے حاصل ہونے والے معاوضہ میں اس کا حصہ ملے کرنا ضروری ہے، اگر یہ ملے نہ ہو تو سب برابر کے حق دار تصور ہوں گے۔

20 اگر سروسز کی پارٹنر شپ میں سے کسی ایک یا تمام شرکا کا سرمایہ بھی لگا ہو تو اس سرمایے سے حاصل ہونے والی چیزوں میں ہر پارٹنر اپنے سرمایہ کی حد تک مالک تصور ہوگا، جب کہ اس سرمایہ کو کاروبار کا سرمایہ نہیں سمجھا جائے گا، بلکہ اس صورت میں کاروبار کا سرمایہ وہ محنت اور عمل ہوگا جو ہر شریک انجام دے گا اور نفع کی تقسیم بھی اسی عمل و محنت کے لحاظ سے ہوگی۔ البتہ اس صورت میں اگر کسی شریک کا سرمایہ زیادہ لگا ہو تو اس کی محنت و عمل کا معاوضہ زیادہ ملے کیا جاسکتا ہے۔



اگر 10 سال پہلے
سوال ترکہ فیصلے کے حساب

سے طے کر لیا، لیکن ادا نہیں کیا، 10 سال بعد کاروبار جو 20 لاکھ کا تھا وہ 40 لاکھ کا ہو گیا اور یہ 5 میں سے صرف 2 وارثوں نے چلایا تو اب تقسیم کس طرح ہوگی، جبکہ ان 10 سالوں میں باقی ورثہ کی محنت شامل

فیملی بزنس اور آپ کے مسائل کا شرعی حل

دارالافتاء

برائے مالیاتی و تجارتی امور
زیر انتظام: جامعۃ الرشید کراچی

ترکہ تمام ورثہ میں شرعی ضابطہ سے تقسیم ہوگا، اصل کاروبار اور اضافہ جو آج تک ہوا سب ورثہ میں برابر تقسیم ہوگا۔ کام کرنے والوں کو اس سے زائد کا استحقاق نہیں، البتہ ورثہ اخلاقاً ان کی محنت کی رعایت کریں تو یہ احسان کا بدلہ احسان سے دینے کے باعث اجر و ثواب ہے۔

جواب

وصیت کتنے فیصد تک ہوتی ہے۔ میراث میں یعنی والدین وصیت لکھ کر فوت ہوئے ہیں یا صرف کہہ کر فوت ہوئے ہیں تو وراثت بانٹتے وقت کتنے فیصد وارثوں میں دیا جائے گا۔ اگر وصیت میں والدین صرف ایک بیٹے یا بیٹی کو گھر یا دکان یا زور دینے کا کہہ گئے ہوں تو اس صورت میں حصے کیسے لگائے جائیں گے۔

سوال

شرعی وارث کے لیے وصیت جائز نہیں، لہذا بیٹے، بیٹی کے لیے کی گئی وصیت کا اعتبار نہ ہوگا، پورا ترکہ شرعی حصص کے مطابق تقسیم ہوگا۔ اگر غیر وارث کے لیے وصیت ہو تو 1/3 ترکہ میں نافذ ہوگی۔

جواب

والد کے انتقال کے بعد ہمارے دو بڑے بھائیوں نے بڑے ہونے کے ناطے کاروبار کو سنبھالا اور ہم سب چھوٹے بھائیوں کو ہر قسم کے اخراجات دیتے رہے اور اس کو پورا بھی کرتے رہے۔ ہم چھوٹے بھائیوں نے ملازمت کی، کسی نے ملک کے اندر اور کسی نے ملک کے باہر اور اس میں جب جس کو جتنی

سوال

اگر بچوں کی عمر میں زیادہ فرق ہو تو اگر بڑا بچہ پہلے کاروبار میں آجائے تو والد اپنا سرمایہ ان کے درمیان کیسے تقسیم کریں؟ سلیپنگ کاروبار میں شرح کیسے ہونی چاہیے۔

نہیں ہے۔

جواب

زندگی میں والد جیسے چاہے تقسیم کر سکتا ہے، لیکن بہتر یہ ہے کہ محنت کی کمی زیادتی کی بنیاد پر کم زیادہ حصہ دیا جائے تو صلہ محنت ملنے کی وجہ سے اختلافات کا باب بند ہو جائے گا۔

سوال

ایک بھائی نے اپنے سرمائے سے کاروبار شروع کیا بعد میں چھوٹے بھائی کو معاون کی حیثیت سے شامل کیا۔ دونوں بھائی ایک گھر میں ساتھ رہتے ہیں اور خرچہ کاروبار سے ادا کرتے ہیں۔ بعد میں بڑے بھائی نے جس کا کاروبار تھا چھوٹے بھائی کو 20 فیصد حصہ دینے کا وعدہ کیا۔ کیا یہ صحیح ہے یا نہیں؟

جواب

اگر اجرت مثل کے برابر ہے تو ٹھیک ہے۔ والد نے وراثت میں مکان چھوڑا۔ وارثین میں بیٹے بھی ہیں اور بیٹیاں بھی ہیں۔ تقسیم بچیس تیس سال بعد ہوتی ہے۔ بیٹوں نے مکان کا کچھ حصہ کرایہ پر دے دیا اور وہ کرایہ مشترکہ اخراجات میں استعمال ہوا تو اس کرایہ میں کیا بیٹیوں کا حصہ ہوگا؟ تقسیم کے وقت بیٹیاں شادی شدہ ہیں۔

جواب

مشترکہ مکان کا کرایہ اور مکان کی موجودہ مالیت ورثہ میں شرعی حصص کے طور پر تقسیم ہوگی۔ کرایہ کی رقم میں شادی شدہ بیٹیوں کا بھی حصہ ہوگا۔

ضرورت ہوئی وہ ہم چھوٹے بھائیوں نے حصہ ڈالا اور جب کچھ ضرورت پڑی تو ہم چھوٹے بھائیوں نے ان کے کاروبار میں ہاتھ بٹایا۔ اب دونوں بڑے بھائی ہمیں ہر قسم کا حصہ اخراجات کی صورت میں دینے سے انکاری ہیں اور اس کاروبار میں جو کچھ انہوں نے بنایا اس میں ہمیں کچھ دینے کے لیے تیار نہیں۔

کاروبار جب والد کا ہے تو اس میں سب بیٹے بیٹیاں اپنے حصے کے برابر شریک ہوں گے۔ قاعدہ میراث کے مطابق سب کو اس کاروبار اور اس کے منافع سے حصہ ملے گا۔ کاروبار سنبھالنے والے بھائی اکیلے اس پر قبضہ نہیں جما سکتے۔ صلح کی ممکنہ صورتوں کے لیے آپ SCS کے دفتر تشریف لائیں۔

سوال ۱۱ میں ایک غیر شادی شدہ خاتون ہوں اور کافی عرصے جاب کرنے کے بعد اپنے مالی معاملات میں کافی حد تک خود مختار ہوں۔ کیا میرے اوپر وراثت کا کوئی قانون لاگو ہوگا یا میں اپنی مرضی سے کسی کو بھی اپنا مال وصیت کر سکتی ہوں، مثلاً: کسی رشتہ دار

ایک خاندان کے ”چچا زاد بھائی“ تجدید کے جذبے کے ساتھ حال اور مستقبل کی حکمت عملی بناتے ہوئے جہاں ضروری محسوس کریں، فیملی بزنس کے پرانے لائحہ عمل میں رد و بدل ضرور کریں

کرنے کا کیا حکم ہے؟ نوکری سے لے کر قرضہ حاصل کرنے تک یا منافع کے لیے یا صرف کاروباری استعمال کے لیے؟

سودی بینکاری کا متبادل تو غیر سودی بینکوں کی شکل میں موجود ہے، باقی آپ کا اسے سودی سمجھنا شاید دینی معلومات کی کمی کی وجہ سے ہو سکتا ہے۔ لہذا ان بینکوں میں معاملات بلا تردد کیے جا سکتے ہیں، البتہ کہیں غیر سودی بینک نہ ہو اور ضرورت ہو تو کنوشنل میں کرنٹ اکاؤنٹ کھولنے کی علامت گنجائش دی ہے۔

قبضہ کی شرعی تعریف بتائیے اور عائلی قانون میں قبضہ کی حیثیت اور دونوں کے تقاض میں کس قانون کو ترجیح ہوگی۔

قانونی اعتبار سے نام کر دینے سے کیا وہ چیز اس کے نام ہو جائے گی؟

صرف کاغذات میں نام کروانے سے ملکیت منتقل نہیں ہوتی، ملکیت منتقل ہونے کے لیے قبضہ تام ضروری ہے۔ جس کے لیے ضروری ہے کہ تمام ساز و سامان وغیرہ نکال کر تصرف و اختیار منتقل کر دیا جائے، یا سامان سمیت ہبہ کر دے اور خود بھی ایک مرتبہ Exit ہو جائے پھر موبہوب لہ کی اجازت سے رہتا رہے۔ عائلی قانون کے مطابق قبضہ کی تعریف کسی وکیل سے معلوم کر لیں۔

میں اس کے استحکام کے لیے پرائیوٹ لمیٹڈ کمپنی بنا لینا مناسب ہوگا۔

تیسری نسل تک رجانات اور صلاحیتوں کا بدنامین ممکن بلکہ حقیقت ہے، لیکن منجمنٹ کے اوڑھپ سے الگ ہو سکنے کی وجہ سے اس ایڈو کو سمجھ داری سے حل کیا جاسکتا ہے۔ ہرنسل کا نئے سرے سے زندگی اور کاروبار شروع کرنا بڑی ملٹی ٹیشل کمپنی بننے میں رکاوٹ رہے گا۔ لہذا یہ اچھی حکمت عملی نہیں۔

والد صاحب اپنی زندگی میں کاروبار کو کیسے تقسیم کریں؟ اس کاروبار میں بیٹے بھی وقتاً فوقتاً شامل ہوتے رہے ہیں، بیٹوں کے مڈریجنگ شامل ہونے سے کاروبار بڑھتا گیا۔

زندگی میں تقسیم ہبہ ہوگی اور ہبہ میں کسی کو کس کم کی کو زیادہ دینے کا والد کو اختیار ہے۔ بہتر یہ ہے کہ جن کی محنت زیادہ ہے ان کو حصہ بھی کچھ زیادہ دیا جائے۔ مزید یہ کہ کاروبار تقسیم کر کے حوالے کریں پھر ہبہ مکمل ہوگا۔

کارخانے میں باپ کا حصہ 40 فیصد ہے، بیٹے کا حصہ 60 فیصد ہے باپ نے اپنا حصہ 40 فیصد سے کم کر کے 20 فیصد کر دیا ہے اور 20 فیصد اپنی بہو کے نام کر دیا ہے۔ اس کے لیے سارے قانونی تقاضے پورے کیے ہیں، اگلے سال باپ کا انتقال ہو جاتا ہے اب وراثت کی تقسیم کیسے ہوگی؟ آیا بہو کا 20 فیصد حصہ حقیقی شمار ہوگا؟ یا والد کا 40 فیصد حصہ شمار ہو کر وراثت تقسیم ہوگی؟

اگر تمام قانونی تقاضے پورے کر کے بہو کو مکمل اختیار دے دیا تھا تو وہ اس کی ملک ہو گیا، وراثت میں شامل نہ ہوگا۔

اس وقت دنیا میں بینک ناگزیر صورت اختیار کر چکا ہے، مگر اب تک اس کا متبادل نہیں دیا گیا۔ اگر کچھ اسلامی بینک کے نام پر آیا ہے تو وہ بھی سود ہی کی شکل میں سامنے آیا ہے، جب تک متبادل نہیں دیا جائے گا اس وقت تک موجودہ نظام کو استعمال

کے نام کر دینا بہتر ہوگا کسی ویلفیئر کو دینا۔ یہ بتا دیں کہ میں اس معاملے میں فیصلہ کرنے کی خود مختار ہوں یا نہیں۔

② انعامی بانڈ / پرائز بانڈ میں نکلنے والی رقم استعمال کرنا جائز ہے یا نہیں؟

جواب ① وراثت کا تعلق موت کے بعد ہوتا ہے۔ زندگی میں انسان اپنی جائیداد کا مالک ہونے کی وجہ سے تصرف میں با اختیار ہوتا ہے۔ البتہ آپ ورثہ کے حق میں وصیت نہیں کر سکتیں۔ بیٹا، بیٹی، ماں، باپ اور شوہر وارث ہوتے ہیں، بعض صورتوں میں بہن بھائی وغیرہ رشتہ دار بھی وارث ہو سکتے ہیں۔ دیگر نیکی کے کاموں کے لیے اپنے مال میں سے وصیت کرنا جائز ہے۔ ویلفیئر کا کام کرنے والے اداروں میں اس کو دیا جائے جس کے بارے میں اطمینان ہو کہ درست مصرف پر خرچ ہوگا۔ واضح رہے کہ وصیت وارث کے لیے نہیں کی جاسکتی۔

② پرائز بانڈ میں نکلنے والی انعام کی رقم حرام ہوتی ہے، اس کا استعمال درست نہیں۔ پرنسپل وصول کر کے بقیہ رقم بلا نیت ثواب صدقہ کر دی جائے۔

سوال قانونی طور پر کاروبار کی حیثیت یا Sole proprietorship یا پارٹنرشپ یا پرائیوٹ لمیٹڈ کمپنی کی ہوتی ہے۔ آپ اپنے تجربہ کو سامنے رکھتے ہوئے کیا تجویز کرتے ہیں کہ فیملی بزنس کے لیے Long-Term میں سے موزوں کیا ہے؟

ابن خلدون اپنی کتاب میں لکھتے ہیں کہ قدرتی طور پر کاروبار تیسری نسل میں نہیں چلتا، کیونکہ اولاد کے اندر وہ Enterprising Skills نہیں رہتیں جو ان کے آباء واجداد میں تھیں۔ مغربی ملکوں میں تاجر Cash-out کرتے ہیں اور اپنے بچوں کو شروع سے ہی ایک نئے سرے سے اپنی زندگی شروع کرنے کا رجحان دیتے ہیں۔ کیا ہمیں بھی اس کی ترغیب دینی چاہیے؟

جواب یہ باتیں کاروبار کے ساتھ ساتھ ہی طے کی جاسکتی ہیں۔ ابتدا میں کاروبار کے استحکام تک Sole proprietorship ہی چلے گی۔ اگلی جزییشن میں پارٹنرشپ اور اس سے اگلی جزییشن

Sharia & Business

شرعی بزنس

0321-3210355

پرائیوٹ لیمیٹڈ کمپنی، سالانہ رپورٹ میں ادا کریں اور شرعی ایڈوائز اپنے مکس حاصل کریں۔

خوشخبری! اہل کراچی کے لیے خصوصی سہولت کراچی شریعتی فری ہوم ڈیپورٹی

46141



www.facebook.com/asim1080



کاروباری یا غیر
مشترکہ کاروبار تک

مختلف گھرانوں سے
ایک خاندان تک

خاندانی جوڑ سے
"ذریعہ" تک

مساحت
اہلیت تک

قیادت، اندرون سے
بیرون خاندان تک

فیملی سے بزنس
گورننس تک

خاندانی فرد سے
یا صلاحیت آدمی تک

عملی شمولیت سے
مختص ملکیت تک

بھائیوں کے مرحلے میں برابر کی مالکانہ حیثیت اور آمدنی کے ساتھ ان کے درمیان سب کچھ مساوی ہوتا ہے۔ البتہ کزن والے مرحلے میں یہ ناممکن ہو جاتا ہے۔ کزن کی سطح کے کاروبار میں ملازمت، معاوضہ اور ترقی دینے جیسے امور میں اہلیت کا نظام رائج ہو، جو کمپنی کے فروغ اور استحکام کو یقینی بنائے۔

بھائیوں کے مرحلے میں ایک خاندانی ادارے میں کلیدی عہدے خاندان کے پاس ہوتے ہیں۔ تاہم کزن والے مرحلے میں خاندان سے باہر کے کچھ لوگ بھی کاروبار میں اہم کردار ادا کرنے لگتے ہیں۔ کمپنی کو بہتر انداز میں چلانے کے لیے ان اہل اور باصلاحیت افراد کو رکھنے میں کزنز کو پس و پیش سے کام نہیں لینا چاہیے۔

خاندانی ادارے میں ہونے والی قیادت کا کردار ہے۔ تاہم اس عہدے پر خاندان کے افراد ہی نہیں بلکہ باہر کے افراد بھی مقرر ہو سکتے ہیں۔ تاہم کزن والے مرحلے میں خاندان کے افراد ہی ہونے چاہئیں۔ اگر باہر کے افراد مقرر ہوں گے تو ان کی صلاحیت اور اہلیت کا جائزہ لیا جائے گا۔

جیسے بھائیوں والے مرحلے میں عام طور پر خاندان کے زیادہ سے زیادہ افراد اپنے کاروبار سے عمارت وابستہ ہوتے ہیں، جبکہ کزن والے مرحلے میں باشعور خاندان ملازمت کی حکمت عملی کو تبدیل کر لیتا ہے۔ اب ملازمت کے حصول کا معیار اہلیت، لیاقت اور استعداد پر منحصر ہوتا ہے۔

خاندانی کاروبار کے ابتدائی مرحلے میں مالکان عمارت بھی خود کام کرتے ہیں اور کاروباری قیادت کی ذمہ داری بھی انہی پر ہوتی ہے، لیکن کزن کے مرحلے میں ملکیت کی تقسیم ہو جاتی ہے اور اکثر و بیشتر مالکان کی قبیل تعداد ہی کاروبار میں عمارت کام کر پاتی ہے، چنانچہ باقی حصے دار کاروبار کی اعلیٰ انتظامیہ سے رابطہ رکھتے اور ایک معقول انداز میں ادارے سے وابستہ رہتے ہیں۔

پرنس

یاس

بیجے

فنی بزنس

سیر

پی

بہن بھائیوں

قل ہوگا تو انہیں

گے، جو کامیابی

رہوں آئیے

ا

"From Sibling
by: E. Aronoff

غیر رسمی سے
رسمی بورڈ تک

ایک دوسرے سے
متحدہ رہنے تک

کاروباری وسائل
سے خفیہ آفس تک

شہریت سے
غائب نامہ تک

انفرادی سے
مجموعی اقدار تک

غیر رسمی سے باقاعدہ
تعلیم و تربیت تک

انانیت سے
مقتصدیت تک

خودداری سے
رہنما کاری تک

بھائیوں کے مرحلے میں ہر فرد براہ راست کاروبار میں شریک ہوتا ہے۔ البتہ کزنز کے دور میں یہ سہولت حاصل ہوتی ہے کہ براہ راست کام کیے بغیر بھی دوسرے کی ایک طریقوں سے اس میں شرکت کی جاسکتی ہے۔ کزنز اگر کاروبار کے اندر ملازمت اختیار نہ کر سکیں تو کاروباری بورڈ یا خاندانی کونسل کے رکن بن سکتے ہیں۔

بھائیوں کے مرحلے میں عام طور پر ذاتی کام ادارے کے ملازمین سے لیے جاتے ہیں۔ کزن والے مرحلے میں یہ زیادہ مناسب معلوم ہوتا ہے کہ فیملی کے کام ادارے سے باہر ایک علیحدہ دفتر میں انجام دیے جائیں، تاکہ واضح رہے کہ کس کے لیے کیا خدمات فراہم ہوری ہیں اور کس کے خرچ پر؟ اس کے لیے فیملی آفس بنایا جاتا ہے، جس کا مقصد خاندان کے ذاتی مفادات کا خیال رکھنا ہوتا ہے۔

بھائیوں کے دور میں جو کاروباری میٹنگ ہوتی ہیں تو ان میں خاندان کا ہر فرد شرکت کرتا ہے، تاہم جب خاندان بڑا ہو جاتا ہے تو ایسے میں کزنز اس بات کو زیادہ قابل عمل سمجھتے ہیں کہ ایک ادارہ بنادیا جائے، جو مکمل خاندان کی نمائندگی کرتے ہوئے عمدہ انداز میں کام کرے۔

بھائیوں کے دور میں، خاندان کے افراد ایک ہی ادارے میں کام کرتے ہیں، جبکہ کزنز کے دور میں، خاندان کے افراد مختلف اداروں میں کام کرتے ہیں۔

بھائیوں کے دور میں، خاندان کے افراد ایک ہی ادارے میں کام کرتے ہیں، جبکہ کزنز کے دور میں، خاندان کے افراد مختلف اداروں میں کام کرتے ہیں۔

بھائیوں کے دور میں، خاندان کے افراد ایک ہی ادارے میں کام کرتے ہیں، جبکہ کزنز کے دور میں، خاندان کے افراد مختلف اداروں میں کام کرتے ہیں۔

بھائیوں والے مرحلے میں گھر کے ہر فرد سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ خاندانی کاروبار سے متعلق رہے۔ کزنز والے مرحلے میں کاروبار سے تعلق رضا کارانہ ہونا چاہیے۔ خاندان کے وہ افراد جو کاروبار سے کسی بھی وابستگی کی از خود پیش کش کرتے ہیں، وہ یہ قدم صرف اس وجہ سے اٹھا سکتے ہیں جو ان کے نزدیک کاروبار کے لیے بہتر اور مثبت ہو۔

کاروبار بھی ایک سے زائد ہوں، مثلاً: ایکسپورٹ بھی ہے، کاسٹیکس بھی ہے اور کپڑے وغیرہ کا بھی۔

4 تحریری طور پر معاملات طے شدہ نہ ہونا: یہ سب سے بڑی خرابی ہے۔ ہمارے ہاں جتنی بھی خرابیاں درآتی ہیں، ان سب کی جڑ دراصل یہی ہے۔

5 کسی معاہدے کے بغیر کاروبار کا شروع ہو جانا: اس کا بھی اہتمام ہونا چاہیے۔

6 کاروبار کو کوئی قانونی شکل نہ دینا: یہ بھی ایک سنگین کوتاہی ہے۔

7 کاروباری اور گھریلو مالی معاملات گنڈھ ہونا: یہ بھی

”مشترکہ“ کاروبار کا مطلب ہے کوئی ایسا کاروبار جس میں ایک سے زائد لوگوں کی ملکیت ہو۔ چاہے وہ افراد آپس میں رشتے دار ہوں یا نہ ہوں۔ ”مشترکہ خاندانی“ کاروبار کا مطلب جس میں شرکاء رشتے دار ہوں۔

مشترکہ کاروبار کی دو صورتیں ہیں: یا تو راشت میں ملا ہوگا یا کچھ لوگوں نے آپس میں مل کر کاروبار شروع کیا ہوگا۔ پھر جو چیز راشت میں ملتی ہے، اس کی مزید دو صورتیں ہیں: یا تو وہ اس میں بزنس جاری رکھنا چاہیں گے یا متفقہ طور پر بزنس کو مزید جاری نہیں رکھنا چاہیں گے۔ اگر جاری رکھنا نہیں چاہتے تو اب یا تو وہ فی الفور تقسیم کر لیں گے یا تقسیم نہیں کریں گے، بلکہ صرف اپنے اپنے حصوں کو مستعین کر لیں گے۔

اس صورت میں اب اس میں تمام تر شرعی احکام و راشت کے جاری ہوں گے۔ تقسیم کے اس عمل میں یہ چیزیں نہایت اہمیت کی حامل ہیں۔ ویلیویشن کس طرح ہوگی؟ کون سا Asset کس کو ملے گا؟ یہ چیزیں لازماً طے کرنا ہوتی ہیں۔

مشترکہ خاندانی کاروبار

مشترکہ/خاندانی کاروباروں کے بنیادی مسائل

کاروبار چاہے بنیادی ہی سے شرارت کا ہو یا راشت میں آیا ہو، اس میں ہمیشہ تین چیزیں ضرور ملحوظ ہوں گی:

خاندان (رشتہ داریاں/ترجیحات)

ایک والد کی خواہش یہ ہو سکتی ہے کہ اس کاروبار میں میرے زیادہ سے زیادہ خاندان کے افراد شریک ہوں۔ نیز اس کا انتظام و انصرام میرے خاندان کے فلاں یا فلاں کے پاس ہو، وغیرہ۔

انتظام (مختار)

یہ وہ مسئلہ ہے جو یورپ اور امریکا تک کی کمپنیوں میں، نیز لمیٹڈ کمپنیوں میں بھی پیش آتا ہے کہ اس کا انتظام کس کے پاس ہوگا؟ یہ ہمیشہ سے اختلاف کا ایک بڑا سبب رہا ہے۔ بہر حال خاندانی کاروبار کی تمام تر انجینئری انجی تین عنینہ کے گرد گھومتی ہیں۔

ملکیت (حق)

شرعی نکتہ نظر سے اس کی بے حد اہمیت ہے۔ ہمارے ہاں ہوتا یہ ہے کہ اگر خاندانی یا انتظامی حوالے سے کوئی اختلاف رائے پایا جاتا ہو تو اس کا اثر ملکیت اور حقوق کے تعین پر پڑتا ہے۔ ہم وراثت کے تعین سے انکاری حقوق کے تعین سے انکاری ہو جاتے ہیں۔

مشترکہ/خاندانی کاروبار کے چند اہم مسائل

اور شواہیاں

1 اصول و ضوابط کے بجائے روایات اور جذبات کی اہمیت: یعنی اس بات پر اصرار کہ یہ ہماری خاندانی روایت ہے یا چھوٹے پر شفقت یا بڑے کی تعظیم کے پیش نظر اس ضابطے سے صرف نظر کر لیا جاتا ہے۔ یہ ہمیشہ یاد رکھا جائے کہ روایات اور جذبات کی بنیاد پر نہ قانونی مسائل حل ہوتے ہیں نہ شرعاً۔

2 غیر رسمی طریقہ کار کو ترجیح دینا: یعنی نہ کوئی دستاویز نہ تحریر نہ ہی فارمیٹیشن وغیرہ، جبکہ تمام معاہدے اور ضوابط تحریری شکل میں موجود ہونے چاہئیں۔

3 تمام شرکا کا نکتہ نظر واضح نہ ہونا: کاروبار کو جاری رکھنا ہے یا ختم، نیز نفع و نقصان کا تناسب کیا ہوگا؟ وغیرہ۔ ان امور کو واضح نہیں کیا جاتا۔ بالخصوص جبکہ ایک کمپنی کے

بہت گھمبیر مسئلہ ہے۔ یا تو والد یہ کہے کہ یہ سارا کاروبار میرا ذاتی ہے، میرے بیٹے میرے معاون ہیں۔ ورنہ ہوتا یہ ہے کہ بڑا بھائی بہن کو کہتا ہے کہ تمہارے جہیز پہ اتنے لاکھ خرچ ہوئے تھے، لہذا تمہارا حصہ لاکھ اور چھوٹے بھائی کو کہتا ہے کہ تم غیر ملک پڑھنے گئے تو تمہاری تعلیم پر اتنا خرچ ہو چکا ہے۔ اب مزید تمہارے لیے کچھ نہیں۔

8 کاروبار کی باقاعدہ ویلیویشن نہ ہونا: ایک بیننس شیٹ تیار کر کے رکھی جائے۔ اس میں ہر چیز کی قیمت الگ ظاہر کی گئی ہو۔ تاکہ سال میں کم از کم ایک دفعہ آپ کے کاروبار کی ویلیو سامنے آئے۔

9 کسی فرد کے کاروبار سے نکلنے کی واضح منصوبہ بندی (ایگزٹ اسٹریٹیجی) کا نہ ہونا: دنیا بھر کے کاروباری اداروں میں کاروبار میں ایگزٹ اور انٹری کا ایک میکا نزم طے کیا جاتا ہے۔ 2015ء کے سال کوئی بھائی الگ ہونا چاہے تو اس کا کوئی فارمولا طے نہیں ہوتا، بلکہ اس کے لیے

ان کو دیا جائے گا۔ ورنہ یہ ہوگا کہ والد کی وفات کے بعد وہ بیٹے جو تعلیم میں لگے رہے اور وہ بیٹے جو والد کے کاروبار میں ہاتھ بٹاتے رہے، برابری کے دعوے دار ہوں گے، ورنہ یہ بات کاروبار میں معاونت کرنے والوں کے لیے تکلیف دہ ہوگی۔

15 قدامت پسند بمقابلہ جدید سوچ: یعنی جدید تعلیم یافتہ اور قدیم سوچ رکھنے والوں کے درمیان آراء کا تصادم ہو جاتا ہے، لہذا بڑے بھائیوں کی رینائرمنٹ انہیں انتظام سے ہٹا کر ایڈوائزری بورڈ میں شامل کرنا چاہیے۔

16 باہمی مشاورت اور تبادلہ خیالات کی کمی: یعنی جب بچے یہ کہتے ہیں کہ کچھ معاملات کی تقسیم کر دی جائے تو بڑے یہ کہتے ہیں کہ ہماری زندگی میں ایسا نہ کرو، ہمارے مرنے کے بعد بھلے کر لیتا، حالانکہ یہ بڑی غلطی ہے، انہیں اپنی زندگی میں ہی یہ فریضہ انجام دے کر بچوں کو تازہ عیون سے محفوظ مستقبل دے کے جانا چاہیے۔

ایک بڑی بنیاد یہی ہے۔

13 انتظامی معاملات کی اہلیت نہ ہونے کی وجہ سے پیدا ہونے والے اختلافات: مثلاً: ایک بھائی کی اولاد و شجرت کی تعلیم حاصل کر رہی ہے، جبکہ دوسرے بھائی کی اولاد اچھا تجربہ رکھتی ہے۔ اب دونوں انتظام میں آنے کی حرص کریں تو مسئلہ حل نہیں ہوگا۔ ایسے مسائل کے حل کے لیے ایچ آر

مشکلات کھڑی کی جاتی ہیں۔ عام طور پر آپس کی دوریاں ایسے ہی کسی مرحلے پر آکر وقوع پذیر ہوتی ہیں۔

10 اپنے بعد انتظام سنبھالنے کا کوئی طریقہ کار وضع نہ کرنا: مثلاً: ایک والد یہ چیز طے نہیں کرتا، جس سے کئی جگہ زوے وجود میں آجاتے ہیں۔

11 نئے اراکین کے آنے اور پرانے اراکین کی رینائرمنٹ کی منصوبہ بندی: بالخصوص ایسے بزرگ حضرات جن کی عمریں بہت زیادہ ہو چکی ہوتی ہیں اور نئی تعلیم یافتہ نسل کی آراء ان کی آراء سے شدید طریقے سے ٹکرا جاتی ہیں۔ وجہ یہ ہوتی ہے کہ اب مسئلہ حل نہیں ہو پاتا، کیونکہ ادب و احترام مانع ہوتا ہے، لہذا رینائرمنٹ کی منصوبہ بندی پہلے سے ہونی چاہیے۔

12 کاروبار کے انتظامی معاملات کے بارے میں واضح منصوبہ بندی نہ ہونا: یہ پیچھے عرض کیا گیا کہ جھگڑوں کی



کنسلٹنٹ ہائر کر کے ان سے مسئلہ کو حل کروانا چاہیے۔

14 خاندان کے افراد/شرکاء کو معاوضے یا نفع کے طور پر کچھ دینے کا کوئی واضح منصوبہ نہ ہونا: یعنی یہ طے ہو کہ ہمارے ساتھ کام کرنے والے ہمارے بیٹے اس کاروبار میں پارٹنر ہیں یا پھر یہ کہ ان کی خدمت اور تعاون کا معاوضہ

غیر واضح معاملات

اس کا مطلب یہ ہے کہ شریعت نے جس طرح سود اور جوئے کو حرام کیا ہے، اس طرح ایک اور چیز کو بھی حرام کیا ہے، وہ ہے: چیزوں کا غیر شفاف ہونا۔ اس کے لیے فقہ میں ”غرر“ کی اصطلاح استعمال ہوتی ہے۔ چنانچہ شریعت نے کہا ہے: اگر یہ غیر شفافیت ایک حد سے آگے چلی جائے تو وہ عقد ہی ناجائز ہو جاتا ہے۔

غرر کی مثال یوں ہے کہ آپ اس شخص کو یہ کہہ کر ملازم رکھیں کہ ”آپ کو معقول تنخواہ دی جائے گی۔“ اب یہ معقول کا تصور بالکل غیر واضح اور غیر شفاف ہے۔ معاملات کا واضح ہونا حد درجہ اہم ہے، آج کل ”ٹرانسپیرنس“ عنوان سے دنیا میں کورسز اور ٹریننگ سیشن کروائے جاتے ہیں۔

لہذا اب کاروبار کے متعلق یہ واضح ہونا ضروری ہے کہ اس کا بنیادی نکتہ ذیل کے تین نکاتوں میں سے کیا ہے، نیز یہ

بھی دیکھیے کہ کس چیز میں فائدہ کیا ہے اور نقصان کیا؟

خاندان کو فوٹیت دینا

اس کا فائدہ صرف یہ ہے کہ اس صورت میں خاندان کی اجتماعیت برقرار رہنے کا بڑی حد تک امکان ہوتا ہے، لیکن اس کے نقصانات زیادہ ہیں، مثلاً:

✽ خاندان کے لوگوں کو ہر حال میں کھپانا ہے خواہ کچھ بھی ہو۔

✽ کسی خاندان کو دوسرے پر ترجیح دینا۔

✽ کسی ایک کے مالی فوائد دوسروں کے مقابلے میں زیادہ ہونا۔

ملکیت کو فوٹیت دینا

اس کا بھی ایک فائدہ تو ہے کہ سب کی ملکیت واضح ہو جاتی ہے، مگر بہت سے نقصانات بھی ہیں، مثلاً:

✽ ملکیت کے اعتبار سے کاروبار کو چلائیں گے، کاروبار چلانے کی اہلیت کو نہیں دیکھا جائے گا۔

✽ جو جتنے حصے کا مالک ہے، اس کا معاملات میں اتنا ہی دخل ہوگا۔

✽ اچھے انتظام پر ملکیت کو ترجیح دے دی جاتی ہے۔

کاروبار اور انتظام کو فوٹیت دینا

بزنس کنسلٹنٹ کہتے ہیں کہ سب سے بہتر یہ ہے کہ کاروبار کی بنیاد ”انتظام“ پر رکھی جائے، اس کے فائدے ہی فائدے ہیں، مثلاً:

✽ کاروبار کو احسن طریقے سے چلانے کا فائدہ۔

✽ خاندان سے باہر کے لوگوں کو بھی انتظام میں شریک کیا جاسکتا ہے۔

✽ حقوق اور ذمہ داریوں کا تعین۔ یہ اس نکتے کا سب سے بڑا فائدہ ہے۔



مشترکہ خاندانی کاروباروں میں اختلافات کی

نام و جوہات

● خاندانی رشتوں (Family relations)، ملکیت (Business Ownership) اور انتظام (Management and Administration) کے بارے میں شفافیت اور وضاحت کی کمی۔

● خاندانی معاملات اور جذبات کا کاروباری معاملات کے ساتھ گڈمڈ ہو جانا۔

● اس کی وجہ سے نا انصافی برتی جاتی ہے، نا اہل کو زیادہ نواز دیا جاتا ہے۔



خاندانی کاروبار میں اختلاف کے نتائج

شرعی اور قانونی احکام کی پامالی: شریعت اور قانون دونوں کے رخ پر بے ضابطگی زندگی کا حصہ بن جاتی ہے، یعنی طویل عرصہ تک ناجائز کرتے رہنے کے بعد اب اس ڈر سے مسئلہ حل نہیں کروائے کہ نقصان ہو جائے گا۔

حقوق کا ضیاع: مالکان کے حقوق واضح نہیں ہوتے اور ان کو ملنے والے منافع بھی صحیح طور پر اصولوں کے مطابق نہیں دیے جاتے۔

قطع رحمی: خاندانی رشتوں کا احترام بالکل ختم ہو جانا اور حق تلفی شروع ہو جانا۔

نا انصافی اور ظلم: اختلافات کے نتیجے میں ایک دوسرے کے ساتھ زیادتی اور ظلم کرنا معیوب نہیں رہتا۔ عدالت میں جھوٹے بیانات اور جھوٹی قسمیں بلا جھجک کھائی جاتی ہوتی ہیں۔

وراثت اور مشترکہ کاروبار کے شرعی احکام

متعلقہ احکام کا خلاصہ حسب ذیل ہے:

● تمام ورثہ اور مالکان کے حقوق بالکل واضح ہوں۔

● جب کاروبار کو منتقل کرنے لگتے ہیں تو اب یہ دیکھ بغیر کہ میرا حصہ کتنا ہے، اپنے بیٹوں کے حوالے کر دیا جاتا ہے۔

● معاملات کو تحریری شکل میں لانا بہتر بلکہ بڑی حد تک ضروری ہے۔

● کچھ بھی ملے ہو جائے اسے لازماً تحریری شکل میں لائیں۔

● قانونی پیچیدگیوں کا خیال رکھتے ہوئے معاملات کو ملے کرنا چاہیے تاکہ بعد میں قانونی مشکلات کی وجہ سے طے شدہ

معاملات غیر قانونی قرار نہ پائیں، لہذا ہمیشہ شریعہ کے ماہرین سے بھی مشورہ لیں اور وکیلوں سے بھی رابطہ کریں۔

● وراثت کی فی الفور تقسیم ضروری نہیں، لیکن ہر کسی کے حقوق اور ملکیت کی وضاحت ضروری ہے۔

● اگر وراثت کی فوری تقسیم نہیں ہو رہی اور صرف حصے متعین کیے جا رہے ہوں تو ان کی تعیین فیصدی اعتبار سے ہونی

چاہیے، قیمت کے اعتبار سے نہیں۔

مثلاً: سن دو ہزار میں یہ تعین ہو کہ بہنوں کا حصہ 25، 25 لاکھ ہے، پھر ادا ہوگی کی جائے 2015ء میں وہی 25 لاکھ، یہ

درست نہیں، بلکہ شروع سے ہی فیصد کے حساب سے تعین کریں، تاکہ وہ جتنے سال بعد بھی تقسیم ہو، اسی وقت کے حساب سے

اسے رقم مل سکے۔

● مشترکہ کاروبار میں تمام شرکا کی ملکیت کی فیصدی اعتبار سے تعین ضروری ہے تاکہ ہر شریک کو اپنے حصے کا علم ہو۔

● کچھ ٹیکس سے بچنے کے لیے ڈاکوٹیشن کرتے ہی نہیں، اس کا فائدہ صرف یہی ہے کہ ٹیکس سے بچ جاتے ہیں، ورنہ

باقی ساری الجھنیں سر اٹھاتی ہیں، لہذا ہمارا مشورہ ہے کہ آپ کم از کم پرائیویٹ ڈاکوٹیشن ضروری کریں، جس میں حصوں کی

تعیین کی گئی ہو۔

● انتظامی معاملات کو ملکیت اور حقوق کی تعیین سے الگ رکھنا چاہیے۔

● ایڈمنسٹریشن کو آپ حق کے ضیاع کا سبب نہ بنائیں۔

● انتظامی معاملات پر ہونے والے اختلافات کو کسی شریک کے حق کے ضائع کرنے کا سبب نہیں ہونا چاہیے۔

● انتظام میں شریک شرکا (ورکنگ پارٹنر) اور انتظام میں شریک نہ ہونے والے (نان ورکنگ پارٹنر) کی ملکیت اور ان

کو ملنے والے منافع کا تعین لازمی ہے۔

● پرنسپل اخراجات اور کاروباری اخراجات کو بھی واضح کرنا چاہیے۔ اگلی نسل کے لیے یہ بھی بڑی مشکلات کا باعث ہوتا

ہے۔

● اگر اولاد کو کام میں لگایا جا رہا ہے تو اس کی حیثیت کا تعین لازم ہے کہ وہ شریک ہے یا ملازم۔

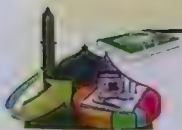
● کاروبار سے گھریلو اور دیگر کیے جانے والے اخراجات، مثلاً: تعلیم شادی وغیرہ، کے بارے میں مکمل وضاحت ہونی

چاہیے۔

● کاروبار میں نئے شریک کے داخل ہونے اور کسی شریک کے نکلنے کا طریقہ (انٹری اینڈ ایگزٹ میکانزم) بھی طے ہونا

چاہیے تاکہ اس پر اختلافات نہ ہوں۔

خاندانی کاروبار کو موثر طریقے سے چلانے کے لیے کزنوں کو سب سے پہلے یہ چاہیے کہ خاندان کے افراد میں باہمی روابط پیدا کریں، انہیں مستحکم کریں یا ان میں فتنے سرے سے توانائی پیدا کریں



فیملی برنس

ہند فکر انگیز پہلو

ایک دوسری اہم بات یہ ہوتی ہے جیسے جیسے فیملی بڑی ہوتی ہے، کاروبار کے باہر رہتے ہوئے گھریلو عورتوں کا عمل دخل شروع ہو جاتا ہے۔ جہاں پارٹنرز کے گھر والے کاروبار میں بلاوجہ دلچسپی لینے لگیں اور طرح طرح کے غیر ضروری مشورے دیے لگیں اور گھر والوں کی ڈیمانڈز زیادہ بڑھ جائیں تو ایسے میں فیملی کا روبار زوال کی طرف رخ موڑ لیتا ہے۔ یہی وہ اسٹیج ہے جب کاروبار کو بھرپور توجہ نہیں ملتی اور توجہ کاروبار سے ہٹ کر حصوں اور دوسرے مسائل پر چلی جاتی ہے۔

کاروبار کی بہتری اسی میں ہے کہ سوائے پارٹنرز کے اس میں کسی اور کا عمل دخل نہ ہو۔ جب یہ ہوگا تو کاروبار نہ صرف چلے گا بلکہ دوڑے گا بھی۔ بس یہی وہ طریقہ ہے جس سے کاروبار نسل در نسل آگے بڑھتا ہے حتیٰ کہ کاروبار ملتی منتقل کمپنی کی شکل اختیار کر جاتا ہے۔ ہر کاروبار ایک ضابطہ کا پابند ہے۔ اگر ہم اس کے طے شدہ ضابطے سے انحراف کریں گے تو بہت سارے کام توجہ سے نکل جائیں گے جس کے نتیجے میں کاروبار انحطاط کا شکار ہو جاتا ہے۔

بہتر طریقہ کار یہی ہے کہ پارٹنرز آئیں یا جائیں مگر کمپنی کے اصولوں پر سودا نہ کیا جائے۔ جو بھی آئے کمپنی کے قواعد کا سو فی صد پابند ہو۔ ایسے کاروبار صدیوں چلتے رہیں گے۔ مگر جہاں کاروبار کو توڑنے کا سوچا جائے گا اور اپنے حصے کو الگ کرنے کی فکر کر جائے گی وہاں کاروبار اپنے آپ مرنے لگے گا۔ اس پوری گفتگو کا خلاصہ حسب ذیل ہے:

- ⊙ کمپنی کے اصول و ضوابط پر سو فی صد عمل درآمد ہو۔
- ⊙ دیانت اور امانت کا پارٹنرز کو احساس ہمیشہ رہے۔
- ⊙ انصاف کے اصولوں کو نظر انداز نہ کرنا چاہئے۔
- ⊙ سستی، کابلی، خیانت اور ڈنڈی مارنے کا رجحان بالکل نہ ہو۔

⊙ پارٹنرز دل و جان سے محنت کو اپنا شعار بنالیں۔
بس یہی وہ عوامل ہیں جو کاروبار کی بنیاد کو مضبوط رکھیں گے اور کاروبار کو فلوئرش بھی کریں گے۔

یہ تو سن رکھا ہے کہ اتفاق میں برکت ہوتی ہے۔ اخلاص، محنت اور ایمان داری سے کیا ہوا برنس خوب پروان چڑھتا رہتا ہے۔ اگر انصاف کے تقاضے پورے کیے جائیں تو فیملی برنس تیسری یا چوتھی نسل تک بھی چلا جاتا ہے۔

فیملی برنس تب تباہی کی طرف جاتا ہے جب شراکت

محمد اسلمیٹ

ڈائریکٹر شعبہ اثاثات، جامعہ الرشید

دار بے ایمان، ست اور کاہل ہوں اور خیانت کا رجحان رکھتے ہوں۔ کاروبار کو محنت اور اخلاص کی شدید ضرورت رہتی ہے۔ جہاں یہ چیزیں ہوں وہاں کاروبار کو فلوئرش کرنے سے کوئی نہیں روک سکتا۔ اتفاق اور معاملہ فہمی وہ خوبیاں ہیں جن کی وجہ سے کاروبار میں ترقی ہوتی رہتی ہے۔ اس کے علاوہ بھی بہت سے عوامل ہیں جو مددگار ہوتے ہیں۔ جیسے اچھا منتظم ہونا۔ اچھے منتظم کی نگاہ کمپنی کے کاروبار کے تمام پہلوؤں پر رہتی ہے۔ اگر کاروبار کے سب پہلو مستقل اور مسلسل توجہ حاصل کرتے رہیں تو کاروبار دن در دن گتے اور رات چٹکتی ترقی کرتا ہے۔

فیملی برنس میں اس وقت دراڑیں پڑنا شروع ہوتی ہیں جب منتظم نہ رہے، یا پارٹنرز اعتماد نہ رہیں اور کسی ایک کے دل میں بھی خیانت کا خیال اُبھرے یا بدگمانیاں جنم لینے لگیں۔ یہ وہ عوامل ہیں جن کی وجہ سے کاروبار تباہ ہو جاتا ہے۔

”خاندانی کاروبار“ وہ کاروبار ہے جس کا آغاز عموماً ایک باپ کرتا ہے، پھر وہ اپنے بچوں کو بھی اس میں شریک کر لیتا ہے اور یوں یہ سلسلہ اگلی نسل تک منتقل ہوتا ہے۔ یا دوسری صورت یہ کہ کاروبار بھائیوں کے درمیان شراکت داری پر قائم ہوتا ہے اور ان کی اولادوں میں چلنے لگتا ہے۔ تیسری صورت یہ کہ یہ کاروبار کزنز مل کر شروع کرتے ہیں اور پھر آگے سے آگے بڑھنے لگتا ہے۔

اس کاروبار میں شراکت داری سے پارٹنرشپ ہو جاتی ہے۔ اگر یہ کام مزید بڑھ جائے تو اسے کمپنی کی شکل دیدی جاتی ہے۔ جیسے جیسے کاروبار بڑھتا ہے اس میں حقوق اور ذمہ داریاں بڑھتی جاتی ہیں۔ جب کاروبار والد کی نگرانی میں کیا جاتا ہے تو والد کی حیثیت ون میں شوکی ہوتی ہے۔ والد اپنے بیٹوں سے کام لیتے ہیں اور ان کی ساتھ ساتھ تربیت کرتے چلے جاتے ہیں۔ باپ کی وفات کے بعد برنس بچوں کے سپرد ہو جاتا ہے۔ اب بچے میراث میں شامل ہو جاتے ہیں۔

یہیں سے میراث کے مسائل جنم لیتے ہیں۔ فرض کیا کہ ایک ماں ہے، دو بیٹیں اور تین بھائی ہیں۔ بہنوں کو نہ حصہ ملتا ہے اور نہ ہی وہ قانونی طور پر شامل ہوتی ہیں۔ بس بیٹے ہی ہوتے ہیں جو برنس کو آگے بڑھاتے ہیں۔ ایسے موقع پر کسی مفتی اور عالم کی ضرورت پڑتی ہے جس کی خدمات لی جائیں تاکہ وہ اس کاروبار کو میراث میں تقسیم کرے اور شرعی طریقے سے کاروبار آگے بڑھے۔ سو میں ایک فیصد اگر یہ کام کرتے ہوں تو ہو سکتا ہے، باقی الا ماشاء اللہ سب اسی طرح ہی چلاتے ہیں۔ دین کے لحاظ سے اگر میراث تقسیم نہ ہو تو یہ برنس مشتبہ ہو جاتا ہے۔

اب یہ کاروبار تین بھائی چلاتے ہیں، جو کہ فیملی برنس ہی کہلانے لگا۔ اس کا پہلا ڈرامیک یہی ہے کہ اب جو آمدنی اس برنس سے ہو رہی ہے وہ حلال ہے یا اس میں دوسروں کا حق ادا نہ کرنے سے یہ غیر شرعی اور حرام بھی ہو گیا ہے۔ ایسے میں عقل اور دین پر عمل کرنے والے ہی کچھ فکر کر سکتے ہیں۔

فیملی بزنس موضوع بحث کیوں؟

یہ دو ماہ قبل ستمبر 2015ء کے

آخری عشرے کی بات ہے۔ جامعۃ الرشید کی جانب سے ”فیملی بزنس: شراکت، وراثت، مشکلات، مسائل اور ان کا حل“ کے عنوان سے شہر کراچی کے معروف تاجروں کے رہائشی علاقے میں واقع گل بہار لان میں ایک عظیم الشان سیمینار کے انعقاد کی تیاریاں جاری تھیں۔ چونکہ موضوع معاملات سے متعلق تھا، اس لیے اس کام کے لیے شرعی رہنمائی فراہم کرنے کے حوالے سے جامعۃ الرشید کے موقر ذیلی ادارے SCS کا کردار اس میں خاصا اہم تھا۔ چنانچہ جامعۃ الرشید کی مرکزی انتظامیہ، تاجرشوری کے ساتھ ساتھ SCS نے اس پروگرام کی کامیابی میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیا اور اللہ کے فضل سے ایک کامیاب پروگرام انعقاد پذیر ہو گیا۔

دعوت ناموں کی تقسیم جاری تھی تو بندہ بھی مارکیٹوں میں اپنے شناسا ساتھیوں کو دعوت دینے کے لیے نکلا۔ پہلا انتخاب صدر کی مارکیٹ کا کیا کیونکہ SCS نے اپنے فہم سے مسلسل تین سال صدر میں گزارے ہیں۔ یوں یہاں کے تاجر دوستوں سے ایک محبت اور الفت کا تعلق قائم ہوا، اسی سبب ہم نے پہلے یہاں آنے کا ارادہ کیا تھا۔ خیر! ایک دکان پر چند دوستوں سے اس موضوع پر بات ہوئی تو ایک نئے دوست نے بظاہر سادہ، مگر اچھا سوال کیا۔ ان کا کہنا تھا: ”مفتی صاحب! بزنس تو بزنس ہوتا ہے چاہے فیملی ہو یا غیر فیملی۔ کاروباری شرعی مسائل تو ایک جیسے ہی ہوں گے۔ آپ نے زور شور سے فیملی بزنس کو کیوں اٹھا رکھا ہے؟“ میں نے عرض کیا: آپ نے اچھا سوال کیا ہے، تاہم گزارش یہ ہے کہ کاروبار تو کاروبار ہی ہوتا ہے لیکن عام کاروبار اور فیملی کاروبار میں کئی وجوہ سے نمایاں فرق ہے: پہلی بات یہ ہے کہ جب کوئی عمومی کاروبار شروع ہوتا ہے۔ کاروبار کی ان تین صورتوں، مثلاً: سول پروپرائیٹر شپ، پرائیوٹ لمیٹڈ کمپنی یا پبلک لمیٹڈ کمپنی..... میں سے کوئی بھی شکل ہو، سب کے لیے کچھ قواعد و ضوابط کا اجرا ہوتا ہے اور کبھی بھی ایسا نہیں ہوتا جو قواعد و ضوابط سے مستثنیٰ

ہو، لیکن فیملی بزنس میں چونکہ فیملی کا

مسئلہ ہے اور چونکہ یہ تو گھر کی بات ہے۔ اسی

لیے قواعد و ضوابط کے اجرا کو کوئی خاص اہمیت نہیں دی جاتی۔ اس پر طرہ یہ کہ لین دین کے معاملات میں ہر فریق یہ چاہتا ہے کہ میری رائے کا احترام ہونا چاہیے۔ کوئی ضابطہ اخلاق نہ ہونے اور فیملی ممبر ہونے کی وجہ سے وہ اس پر اصرار بھی کرتا ہے تو یوں فیملی اصولوں کے بجائے ذاتی اور شخصی بنیادوں پر ہونے لگ جاتے ہیں جن کا انجام خطرناک ہوتا ہے۔ اکثر و بیشتر تو پہلی جزییشن میں ہی



مسائل شروع ہو جاتے ہیں، ورنہ دوسری جزییشن میں بے شمار مسائل کا کھڑا ہو جانا معمول کی بات ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ فیملی بزنس میں دوسرے کاروبار کے مقابلے میں Management Issues زیادہ ہوتے ہیں۔ ایک باپ کی اولاد ہونے کی وجہ سے بیٹا ہونے میں تو سب برابر ہوتے ہیں۔ اسی لیے ڈائریکٹر کا انتخاب مشکل ترین مرحلہ ہوتا ہے۔ فیملی کا فرد ہونے کی وجہ سے بس وہ یہ سمجھتا ہے کہ میں اس کا حق دار ہوں، اب کس کو ترجیح دیں؟ اور وجہ ترجیح کیا ہوگی؟ یہ مسئلہ ایک ایسی گھمبیر صورت حال اختیار کر جاتا ہے کہ الامان! الحفیظ!

تیسری بات یہ ہے کہ خاندانی معاملات میں گھریلو جھگڑے اور بچوں اور بیویوں کی لڑائیاں بھی براہ راست کاروبار پر اثر انداز ہو رہی ہوتی ہیں، جبکہ فیملی بزنس کے علاوہ کاروبار کی دیگر انواع میں کاروباری اور ذاتی معاملات کے بہت حد تک الگ الگ ہونے کی وجہ سے اختلاف کے مواقع کم ہوتے ہیں۔ معاشرے میں پھیلی ہوئی ان خرابیوں اور ان کے اثرات بد اور ان سے بچاؤ کی تدابیر

کے پیش نظر SCS نے فیملی بزنس کے ایشوز کو الگ سے موضوع بحث بنایا ہے۔

پھر میں نے ان سے کہا: میرے بھائی! یہاں ایک غلط فہمی کا ازالہ بھی ضروری ہے، وہ یہ کہ خدا خواست آپ میری گفتگو سے یہ تاثر لے کر نہ چلے جائیں کہ فیملی بزنس ایک غلط اور ناپسندیدہ چیز ہے اور شریعت اس کو اچھی نظر سے نہیں دیکھتی۔ ہرگز ایسا نہیں ہے۔ عتلاً! اگر غور کیا جائے تو فیملی بزنس میں یہ اچھی بات بھی نظر آتی ہے کہ جھگڑے غیروں کے ساتھ حل کرنا بسا اوقات بہت مشکل ہوتا ہے، جبکہ اس کے مقابلے میں اکثر اوقات اپنوں کے ساتھ نمٹنا زیادہ آسان ہوتا ہے۔ اگرچہ یہ ضابطہ نہیں ہے لیکن رابطہ خاندانی رشتہ داروں میں زیادہ قوی ہوتا ہے اور جھگڑے ”ضابطوں“ کی بجائے ”رابطوں“ سے زیادہ بہتر طور پر حل ہو جاتے ہیں۔ بہر حال! شرعی طور پر ہر جائز کاروبار کی اجازت ہے خواہ وہ فیملی ہو یا غیر فیملی، لیکن باقاعدہ ضوابط بنانا بھی ضروری ہے، تاکہ اختلافات سے بچا جاسکے اور چونکہ ضوابط کا فقدان فیملی بزنس میں زیادہ ہوتا ہے، اس لیے جامعۃ الرشید اور اس کے موقر ذیلی ادارے SCS نے اس پہلو سے بھی بزنس کمیونٹی کے دروازے پر دستک دینا اپنا فریضہ سمجھا اور تاجر برادری نے بھی بھرپور انداز میں اس ”دستک“ پر لبیک کہتے ہوئے سیمینار میں جوق در جوق تشریف لا کر ہمیں یہ احساس دیا کہ تاجر برادری کے مسائل کے حل کی طرف متوجہ رہنے والے ادارے کی کوششوں پر ہماری نظر ہے۔ جب اس سیمینار کے نتیجے میں ”طلب“ اور ”رشد“ میں توازن نظر آیا تو جانمیں کے جذبوں کو جلا ملی۔



Delicious

عصیر شیریں

خالص اور صاف

کمیڈی چمکی

مکمل اقبال



Delicious

طرح اللہ کے حکموں پر عمل کرنے والے لوگ تھے۔ پھر باندی نے کہا: ”والعافین عن الناس“ تو حضرت علی نے فرمایا کہ میں نے تجھے معاف کر دیا۔ پھر باندی نے پڑھا: ”واللہ یحب المحسنین“ اس پر حضرت علی نے فرمایا کہ جا میں نے تیرے ساتھ احسان کا معاملہ کرتے ہوئے تجھے آزاد کیا۔

ہماری عقل کہہ رہی ہوتی ہے کہ اگر میں نے معاف کیا اور پھر احسان کا معاملہ کیا تو سامنے والا مجھے بزدل، حقیر اور گھٹیا خیال کرے گا۔ ایسا ہرگز نہیں ہے۔ رسول اللہ صلی اللہ

آپ ﷺ نے فرمایا: ”مَنْ عَفَا وَأَعْفَا عَلَيْهِ غَضَبُهُ وَقَسَمَ لِي أَنَّهُ لَا يُفْعَلُ بِهِ شَيْءٌ مِّنْ عَذَابِ اللَّهِ فَإِنَّهُ فِي مَعْرِفَةِ اللَّهِ غَنِيٌّ“

علیہ وسلم جن کی سچائی کی گواہی اللہ تعالیٰ نے دی، وہ فرماتے ہیں کہ جو شخص صرف اللہ کی رضا کے لیے اپنے آپ کو جھکا لے گا اور معاف کرے گا تو اللہ اس کو ضرور بلندی نصیب فرمائیں گے۔

آئیے اب غصے کا علاج ملاحظہ کرتے ہیں: اکثر علاج جو احادیث مبارکہ میں آئے یا ہمارے بزرگوں نے بتائے وہ ہیں جو عین غصے کے موقع پر اختیار کرنے کے لیے ہیں، جیسے غصہ کے وقت تعویذ پڑھنا یا کھڑے ہوں تو بیٹھ جانا اور بیٹھے ہوں تو لیٹ جانا یا وضو کر لینا اور پانی پی لینا یا جس پر غصہ آیا ہو اس کے سامنے سے فوراً ہٹ جانا اور اس سے غصے کی حالت میں کوئی کلام یا معاملہ نہ کرنا، وغیرہ۔

جس کو شخص کو اپنے متعلق یہ اندازہ ہو کہ وہ غصے پر قابو پانے کے حوالے سے کمزور ہے اور اس کا غصہ قابو سے باہر ہو جاتا ہے تو اسے چاہیے کہ اپنے نازل حالات میں اللہ کو اس کی صفت رحمت کے حوالے سے پکارے یعنی ”یا اللہ یا رحمن یا رحیم“ کا ورد کیا کرے اور بس اتنا کرے کہ جس سے دماغ پر کوئی بوجھ نہ پڑے۔ ان شاء اللہ، اللہ کے نام کی برکت سے اس کے لیے غصے پر قابو پانا آسان ہو جائے گا۔

الحاصل! فیملی بزنس کو کامیاب بنانے کے لیے اعلیٰ اخلاق اپنانے کی کہیں زیادہ ضرورت ہے۔ مذکورہ آیت مبارکہ کی روشنی میں ہمیں اپنے احوال کا جائزہ ضرور لینا چاہیے۔

علیہ وسلم میں اس کے بڑے فضائل آئے ہیں۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”جس شخص نے غصہ ضبط کر لیا ہو یا جو اس کے کہ وہ غصہ نافذ کرنے پر قدرت رکھتا ہو، تو اللہ تعالیٰ اس کے دل کو ایمان اور سکون سے بھر دے گا۔“

اور ابو داؤد کی حدیث میں اس عمل کا اخروی فائدہ ان الفاظ سے بیان ہوا ہے: ”جس شخص نے غصے کو ضبط کر لیا، ملائکہ وہ اس کے نافذ کرنے پر قادر تھا تو اللہ تعالیٰ قیامت تک اس کو تمام مخلوق کے سامنے بلائیں گے اور اختیار دیں گے کہ جس حور کو چاہے اپنی پسند سے انتخاب کرے۔“

تیسرا درجہ وہ ہے جو سب سے اعلیٰ ہے اور اللہ نے اس کو بیان بھی بالکل الگ انداز میں کیا، یعنی آیت اس طرح چل رہی تھی کہ ”والکاظمین الغیظ والعافین عن الناس“ لیکن اب یہ ہونا چاہیے تھا کہ ”والمحسنین لیکن اللہ تعالیٰ نے اس اعلیٰ ترین درجہ کا ذکر

واللہ یحب المحسنین کے ساتھ کیا۔ اس آخری نکلے میں اعلیٰ ترین درجے کا ذکر ہے کہ جس نے آدمی کے ساتھ زیادتی کی ہے، اسے نہ صرف معاف کیا، بلکہ اس کے ساتھ احسان کا معاملہ بھی کیا، یعنی اسے کوئی مزید بدیہی فائدہ بھی پہنچا دیا۔ جیسے ایک پارٹنر نے دوسرے کے ایک لاکھ روپے دھوکے سے ہتھیا لیے تو مظلوم پارٹنر نہ صرف معاف کر دے، بلکہ اوپر سے 20 ہزار روپے بھی دے دے۔ ایسے لوگ بہت ہی اعلیٰ درجے کے ہیں اور اللہ تعالیٰ ایسے محسنین سے خصوصی محبت رکھتے ہیں۔ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اور تابعین رحمہم اللہ کی زندگیوں میں ایسے احسانات کی بہت ساری مثالیں ہیں، جن میں سے ابھی صرف ایک مثال بیان کر دیتا ہوں تاکہ پتا چل جائے کہ ایسا کرنا ممکن ہے۔

حضرت علی بن حسین بن علی رضی اللہ عنہ کو ان کی باندی مٹی کے کوٹے سے وضو کرا رہی تھیں تو غلطی سے لوانا کے ہاتھ سے گر کر حضرت علی بن حسینؑ کے سر پر جا لگا۔ جس سے سر زخمی ہو گیا۔ جب سر زخمی ہوا تو انہوں نے غصے سے باندی کی طرف دیکھا تو وہ بھی حافظ تھیں۔ انہوں نے فوراً قرآن کی یہ آیت پڑھی: ”والکاظمین الغیظ“ اس پر حضرت علی نے فرمایا کہ میں نے اپنے غصے پر قابو پالیا۔ سبحان اللہ! اس

”اور وہ لوگ جو اپنے غصے پر قابو پانے والے ہیں اور لوگوں سے درگزر کرنے والے ہیں اور اللہ ایسے احسان کرنے والوں سے محبت فرماتے ہیں۔“ یہ سورہ آل عمران کی آیت 134 ہے۔ یہاں اللہ تعالیٰ نے غصے پر قابو پانے کے حوالے سے تین درجوں کا بیان فرمایا ہے: سب سے پہلا درجہ یہ کہ وہ غصہ پر قابو پاتے ہیں۔ دوسرا درجہ جو پہلے سے اعلیٰ ہے۔ وہ یہ کہ معاف کر دیتے ہیں اور تیسرا یہ کہ احسان کا معاملہ بھی کرتے ہیں۔ یہ تیسرا درجہ وہ ہے جو سب سے اعلیٰ ہے۔

اس کی تفصیل یہ ہے کہ جب انسان پر کوئی ظلم ہو مثلاً فیملی بزنس میں ایک پارٹنر دوسرے پارٹنر پر کوئی زیادتی کرتا ہے تو جس پر زیادتی ہو اس کو حکم یہ ہے کہ آنے والے غصے پر قابو پالے اور غصے میں کوئی قدم نہ اٹھائے۔ شرعاً صرف اتنا بدلہ لینے کی اجازت ہے جتنی انسان پر زیادتی ہوئی ہے، جیسے اللہ تعالیٰ نے فرمایا: ”وجزاء سیئة سیئة مثلھا“ ”برائی کا بدلہ لینا ویسی ہی برائی ہے۔“

دوسرا درجہ جو پہلے سے اعلیٰ ہے، یہ ہے کہ نہ صرف غصے پر قابو پالیتے ہیں، بلکہ بعد میں بدلہ بھی نہیں لیتے اور اللہ کی رضا کے لیے معاف کر دیتے ہیں۔ احادیث نبوی صلی اللہ

فیملی بزنس میں اعلیٰ اخلاق کی ضرورت



برقی مشین پر مشتمل پیر

کردار کے چمن میں صبا بھی چاہئے
اخلاق کے گلوں سے بدن کو سجائیے

بچے حرام مال سے وقت اجل تک
رزقِ حلال کھائیے، سب کو کھلائیے

نفرت نہ کیجیے، کبھی دولت کے واسطے
آپس میں پیار کیجیے، الفت بڑھائیے

جب تک ہے جان جان میں، سینے میں دلوں
زخمی دلوں پہ پیار کا مرہم لگائیے

رنگِ بہار ہو کہ خزاؤں کی وحشتیں
اخلاقِ مصطفیٰ کا پھریرا اٹھائیے

فکر و نظر کے باب سے، سوچوں کے ”پیچ“ سے
ہر نقشِ عداوت کو سراسر مٹائیے

رشتہ خدائے پاک کی نعمت ہے بے بہا
برنس کریں ضرور، پہ رشتے بچائیے

نواز کمال

حیدہ حیدہ

نیکو فیملی



- شیر ہولڈرز، ڈائریکٹرز اور منیجرز کی آراء کو اہمیت دیجیے اور مثبت تجاویز کا خیر مقدم کیجیے۔
- بورڈ میں فیملی کے ساتھ بیرون فیملی، خود مختار اور اہل ڈائریکٹرز کو شامل کیجیے۔
- دقتاً وقتاً شیر ہولڈرز سے ان کی آراء طلب کرتے رہیے، تاکہ ان کو احساس شراکت رہے اور ان کی بات کو بھی وقعت دی جائے۔
- فیملی ممبر کو اپنی رائے کا بھرپور انداز میں اظہار کرنے کی تربیت دیجیے۔ ان میں اگر کاروباری صلاحیت یا کمیونیکیشن کے لحاظ سے کوئی جھجک ہے تو اسے دور کرنے کے لیے تربیت کا بندوبست کیجیے۔
- اختلاف رائے کو قبول کیجیے اور مختلف آراء کا احترام کیجیے۔
- باہمی اعتماد کی فضا پیدا کیجیے۔ تنقید کو مثبت اور معنی خیز رکھیے۔ ذاتیات پر حملہ کرنے سے گریز کیجیے۔ تخریبی انداز فکر کو کاروبار اور انتظام سے بالکل دور رکھیے۔

اہل اور باصلاحیت کو عزت دیجیے

”ہائی لائٹس فار چلڈرن“ کا صدر ایٹمر میڈر خاندان سے باہر کا شخص ہے، جسے اس کمپنی میں ملازمت کرتے ہوئے 20 سال ہو چکے ہیں۔ اس خاندان کی ترقی کے بارے میں یہ کہتا ہے: ”ہائی لائٹس کے ایگزیکٹو کی حیثیت سے اس خاندان نے مجھے 19 سالوں سے بہت عزت دی اور اپنی فیملی کا فرد سمجھا، یہی ان کی کامیابی کی کنجی ہے۔“

خاندانی کاروبار کے فروغ میں دو باتیں بڑی رکات بن سکتی ہیں: ایک یہ کہ آپ کے پاس نااہل آدمی ایک اہم منصب پر خدمات انجام دے رہا ہو۔ دوسرا: ایک لائق آدمی کو آپ یہ کہیں کہ آپ کے ہونے یا نہ ہونے سے فرق نہیں پڑتا۔ اس کی عزت نہ کی جائے تو وہ کبھی چھوڑ دے گا۔ اس طرح آپ کو دہری مشکل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ نااہل لوگ کمپنی کے گرد جمع ہو جاتے ہیں اور اہل لوگ قریب بھی نہیں آ سکتے۔

جب مہاندان کا اتحاد بامقصد ہو

1995ء میں نیویارک ٹائمز کمپنی کے مالکان سٹیز برگر خاندان کے چار بہن بھائیوں کی اولاد تیرہ کزنز نے اعلان کیا کہ وہ سب چار الگ گھرانوں کے لوگ نہیں، بلکہ وہ اپنے آپ کو ایک ہی خاندان سمجھتے ہیں۔ اس جذبے کا حاصل یہ ہے کہ ان کزنز نے اپنے ہی علیحدہ ورثوں کو ملا کر ایک کرنے کا اعلان کیا، جن کے پاس کمپنی کے 85 فیصد شیئرز تھے۔ یوں اس عمدہ فیصلے کے نتیجے میں بقیہ کزنز کی نئی نسل اور ان کے بچوں کو مساوی شیئرز حاصل ہو گئے۔ دیکھا جائے تو فیصلے کے نتیجے میں دو کزنز کو بھاری مالی قربانی دینا پڑی، جنہوں نے اپنے اثاثے کے طور پر چوتھائی کے بجائے تیرہواں حصہ قبول کیا۔ اگر ورثے کی پہلی تقسیم کو دوبارہ کیجا نہ کیا جاتا تو دونوں آٹھویں حصے کے مالک ہوتے، تاہم بڑا مالی فائدہ قربان کر کے وہ اس پر خوش تھے کہ ان کے نزدیک اخبار کا مشن اور خاندان کا اتحاد ان کے ذاتی مفاد سے کہیں زیادہ اہمیت کا حامل تھا۔

ایڈریس: آفس نمبر 25C.03، لین-8، بخاری کمرشل ایریا، فیز 6، ڈیفنس، کراچی

321-2382902, 0336-1110074, 021-35156138-9

راجہ مسرت اللہ

www.sbmpk.com, asmatraja@gmail.com

DHA CITY

بحریہ ٹاؤن

DHA & DHA CITY

رہائشی و کمرشل پلاٹس، اپارٹمنٹس اور بینگلوں کی خرید و فروخت کا ماحول

شاہین بلڈرز اینڈ مارکیٹنگ

SHAHEEN



BAHRIA TOWN

.....آخر یہ دعویٰ بھی غلط ثابت ہوا۔

عام طور پر بیٹے کی پیدائش پر ہر گھر میں خوشی کے شادیانے بجائے جاتے ہیں، مثنائی تقسیم کی جاتی ہے، مبارک باد کا سلسلہ چل پڑتا ہے، کہیں پر ہوائی فائرنگ کے ذریعے نئے مہمان کا استقبال کیا جاتا ہے، لیکن ایک ایسا بچہ جس نے گھر نما ایک ٹوٹی پھوٹی کنیا میں جنم لیا، جہاں چراغ جلانے کے لیے تل نہیں ہے، پورے گھر پر غربت کی چادر تنی ہوئی ہے۔ بہت عرصے بعد والدین کے



فیملی بزنس

تیسری نسل اور اس سے بھی آگے

بچے بچے چہروں پر چمک اور خوشی نمود کر آتی ہے،

پھر وہ ہمیشہ کے لیے ان کی زندگی اور گھر کا حصہ بن جاتی ہے۔ میاں بیوی دونوں خوش تھے، کھیلنے اپنی مہربانی سے انہیں ایک بیٹا عطا کیا ہے۔ جوں جوں یہ بچہ پروان چڑھ رہا تھا، ان کے گھر میں خوشحالی کی جڑیں گہری اور مضبوط ہوتی گئیں، حالانکہ اس کی پیدائش سے پہلے والدین کو یہی غم کھائے رہتا کہ وہ اپنے بچے کی نگہداشت کس طرح کریں گے؟ خود ان کے پاس تن ڈھانپنے کے لیے کپڑا، بھوک مٹانے کے لیے روٹی اور سر ڈھانپنے کے لیے پکامکان نہیں ہے۔

پھر انہوں نے کھلی آنکھوں سے بیٹے کی آمد کی برکت دیکھی۔ وہ وقت بھی آیا کہ یہی بچہ بڑا ہو کر دوسروں کے تن ڈھانپنے کا سامان کرنے لگا۔ بھوک سے جلتے بچوں کی روٹی کا انتظام کرنے لگا۔ کتنے ہی بے آسرا لوگوں کو اس کی وجہ سے چھت میسر آئی۔ اسی بچے نے ایک پودا لگایا جو ایک تناور درخت بن گیا اور خلق خدا دو سو سال سے اس کے سائے اور پھل سے مستفید ہو رہی ہے۔

اولور چیس (Oliver Chace) ایک بزنس مین اور

متعدد ٹیکسٹائل مینوفیکچرنگ کمپنیوں کا بانی ہے، جن میں سے Valley Falls سرفہرست ہے، جو اب Berkshire

انعام اللہ بھگرو

Hathaway کے نام سے مشہور و معروف ہے۔ یہ دنیا کا پانچواں بڑا فیملی بزنس ہے۔ 2014ء کے مطابق اس کے ملازمین کی تعداد 3 لاکھ 16 ہزار ہے اور 14 اگست 2014ء میں اس کے ایک شیئر کی قیمت دو لاکھ ڈالر تھی، جو کمپنی کی تاریخ کا قیمتی ترین ریٹ ہے۔

جیس نے اپنے کھیل کود کے دن کم ہی دیکھے۔ یہ ایک بڑھئی کے پاس کام سیکھتا تھا۔ یہ دوسرے بچوں کو کھیلتا کودتا دیکھتا

تو اس کا دل بھی چل جاتا، لیکن اس نے اپنا دھیان کام ہی کی طرف رکھا اور یہ جلد ہی ہنر سیکھ گیا۔ پھر یہ ایک ٹیکسٹائل مل میں بڑھئی کی خدمات انجام دینے لگا۔ اس دوران یہ مل میں کام کی نوعیت بھی دیکھتا رہا۔ یہ زبردست قوت مشاہدہ رکھتا تھا۔ رفتہ رفتہ یہ بزنس کے طریق کار میں دلچسپی لینے لگا۔ چند سال اس مل میں شب و روز محنت کی اور اپنی بزنس کی صلاحیت کو خوب تیز کیا۔ پھر اس کا جی نوکری چاکری سے اچاٹ ہو گیا۔ اسے اپنا بزنس کرنے کی سوچھی اور بہت خوب سوچھی۔ اس نے ملازمت کو خیر باد کہا اور 1806ء میں اپنی ٹیکسٹائل مل لگائی۔ یہ اس کے لیے نیک فال ثابت ہوئی اور اسے کامیابی پر کامیابی ملی۔ اس سے اس کا حوصلہ اور ہمت مزید بڑھی کہ بزنس بڑھایا اور پھیلا یا جائے۔ اس کی تسکین کا سامان کرنے کے لیے 1813ء میں ایک اور ٹیکسٹائل مل ”نڑائے کاشن اینڈ وولن مینوفیکچری“ لگائی۔ پہلے اس کے پاس ایک مل تھی اور اب دوسری بھی آگئی تو دونوں کی آمدنی مل کر بہت بڑی رقم بن جاتی ہے، کیونکہ ایک ایک اور دو گیارہ ہوتے ہیں۔ اس کے بعد 1821ء میں تیسری مل ”پلوکٹ

مینوفیکچرنگ کمپنی“ شروع کر دی۔ پندرہ سال کے عرصے میں جیس تین ٹیکسٹائل کمپنیوں کا مالک بن چکا تھا۔ آپ امید کی جھولی کو اتار پھیلا دیں کہ بھرنے نہ پائے، یوں آپ ہاتھ پر ہاتھ رکھ کر نہیں بیٹھیں گے، بلکہ مسلسل مصروف اور جدوجہد کریں گے۔ جیس نے امید کا دامن پھیلا دیا اور یہ کمپنی پر کمپنی لگا تا گیا۔ 1839ء میں Valley Falls کمپنی خرید لی، یہی کمپنی آگے چلتی ہے..... اور دنیا کی بڑی کمپنی بن جاتی ہے۔

اگر آپ بزنس میں خوب ترقی چاہتے ہیں تو پھر ایک دکان اور کمپنی پر اتکنا نہ کریں بلکہ ایک سے دوسری اور تیسری کی طرف پیش قدمی کرنی ہوگی۔ ایسا لاچ لکی وجہ سے نہ ہو، بلکہ انسانیت کو روزگار فراہم کرنا مقصد اور ملک و ملت کی خدمت کے جذبے سے ہو، پیسے تو آئی جائیں گے، نیت میں فتور نہ آنے پائے۔

جیس نے اپنے بڑے دو بیٹوں ہاروے اور سیوسیل کو اپنے ساتھ ٹیکسٹائل انڈسٹری میں شریک کر لیا۔ جب بیٹے باگ ڈور سنبھال چکے تو جیس دارفانی سے کوچ کر گیا۔ اس کے بعد بیٹے اور پھر ان کی اولاد بزنس کو لے کر چلتی رہی۔ Valley Falls کمپنی کو مرکزیت حاصل رہی جس نے 1929ء میں برک شائر کمپنی کا پیر ہن جہن لیا۔ اس دوران بزنس تیسری نسل میں منتقل ہو چکا تھا۔ بزنس کے سو سالہ سفر میں فیملی سے باہر کے لوگ بھی شامل ہوتے گئے، جنہیں جیس کی اولاد نے بخوشی قبول کیا اور ان کے کردار کا سراپا۔ فیملی سے باہر کے لوگوں نے کمپنی کو چار چاند لگائے، وارن بٹے اس صف میں نمایاں نظر آتا ہے، جس نے کمپنی کو یام عروج تک پہنچایا۔ 1965ء میں وارن بٹے اس کمپنی کے شیئر خرید کر مکمل کنٹرول حاصل کرنا چاہتا تھا، لیکن جیس کے پوتے کے پوتے Malcolm Chace نے اپنا حصہ بیچنے سے انکار کر دیا اور یہ 2007ء تک برک شائر ہاتھوے کا ڈائریکٹر رہا۔

یہ ایک کامیاب فیملی بزنس کی داستان ہے، جوسل درنسل چل رہا ہے اور کامیابی سمیٹ رہا ہے۔ اس فیملی بزنس نے یہ دعویٰ غلط ثابت کر دیا کہ فیملی بزنس دوسری سے تیسری نسل میں ختم ہو جاتا ہے، جیسا کہ ہمارے ہاں عام طور پر باپ کی دکان اور کمپنی کا بیٹوں میں بٹوارا ہو جاتا ہے اور پھر پوتوں کا وقت آتا ہے تو بزنس وجود ہی کھو بیٹھتا ہے۔



فیملی بزنس فام

کاروبار کو تحریری شکل دینے کے لیے ان سروسز کیجیے

SCS سے بالمشاورہ نمائی کے لیے:

ask@scsguide.com



0321-2000691
0323-2000247

مگر رہنمائی و معلومات کے ذریعے معاملے کو سلجھا دے۔

مکمل معلومات موصول ہونے کے بعد ہم اس کیس کے حل کے لیے ممکنہ طریقوں پر غور کریں گے۔ جو طریقے ممکن ہوں گے وہ آپ کے سامنے رکھیں گے۔ پھر آپ نے جس طریقے کا انتخاب کیا اس پر آگے کام شروع ہو جائے گا۔

اگر فریقین فتویٰ پر راضی ہوں تو مخصوص مدت میں فتویٰ جاری کر دیا جائے گا۔ اگر کسی شخصیت کو حکم بنانے پر راضی ہوں تو ہم رہنمائی کر دیں گے، اگر scs میں کرنا چاہیں تو جلد بھی فراہم کریں گے۔

اگر تربیتی ورکشاپ کی ضرورت ہو تو مختلف شارٹ پروگرامز ہیں، جو scs میں بھی کروائے جاسکتے ہیں اور آپ کی منتخب کردہ جگہ پر بھی ہو سکتے ہیں۔

اس طریقہ کار سے گزرنے کے بعد آپ کا کیس حل ہونا شروع ہو جائے گا۔

4 تربیتی ورکشاپ کے ذریعے: شارٹ کورسز رکھو اگر شرعی و قانونی رہنمائی و تربیت دی جائے۔

اگر آپ اپنے کیس کو حل کرنے کے لیے scs سے مدد لینا چاہتے ہیں تو اس میں ہمارا طریقہ کار یہ ہوگا:

پہلے مرحلے میں آپ کے کیس کی سلیکشن ہوگی کہ کیس کی نوعیت کیا ہے۔ مثلاً معاون کو شریک بنانا، غیر عامل ورثہ کو شریک کرنا، جائیداد کی تقسیم وغیرہ مختلف کیسز ہو سکتے ہیں۔

جب ایک کیس سلیکٹ ہو جائے گا تو آپ کو form A دیا جائے گا۔ اس میں کاروبار کی عمومی معلومات مطلوب ہوں گی، مثلاً کمپنی کا نام، ایڈریس، آغاز کب ہوا، قانونی حیثیت، اکاؤنٹنگ کا طریقہ، انتظامی سربراہ، پالیسیز وغیرہ۔

اس کو پُر کرنے کے بعد آپ کو form B دیا جائے گا۔ اس میں متعلقہ کیس کے بارے میں خصوصی معلومات

فیملی بزنس اور

وراثت میں عموماً ملکیتوں اور حقوق کا تعین ابتدا سے نہیں ہوتا۔ جس کی وجہ سے آگے چل کر معاملات پیچیدہ ہو جاتے ہیں اور آپس میں اختلافات پیدا ہو جاتے ہیں۔ ان اختلافات اور جھگڑوں کے حل کے لیے مندرجہ ذیل طریقے اختیار کیے جاسکتے ہیں:

1 فتویٰ کے ذریعے: یہ طریقہ ہر جگہ نہیں چل سکتا، کیونکہ بعض اوقات ہر شریک اپنی وابستگی والے ادارے سے غلط معلومات دے کر مرضی کا فتویٰ لے لیتا ہے۔

2 تحکیم کے ذریعے: فریقین کسی ادارے یا شخصیت کے فیصلے پر راضی ہو جائیں۔

3 ثالث کے ذریعے: کوئی تیسرا فریق فیصلہ تو نہ کرے

ایس سی ایس فیملی بزنس کے ایڈیٹر کے حل کے لیے ان فارمز کی مدد لیتا ہے

کمزور کیسز کے لیے مخصوص فارم

1. مسئلہ کیا ہے؟

2. کیا قانونی مسئلہ ہے؟

3. کیا شرعی مسئلہ ہے؟

4. کیا مالی مسئلہ ہے؟

5. کیا دیگر مسئلہ ہے؟

6. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

7. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

8. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

9. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

10. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

کمزور کیسز کے لیے مخصوص فارم

1. مسئلہ کیا ہے؟

2. کیا قانونی مسئلہ ہے؟

3. کیا شرعی مسئلہ ہے؟

4. کیا مالی مسئلہ ہے؟

5. کیا دیگر مسئلہ ہے؟

6. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

7. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

8. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

9. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

10. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

کمزور کیسز کے لیے مخصوص فارم

1. مسئلہ کیا ہے؟

2. کیا قانونی مسئلہ ہے؟

3. کیا شرعی مسئلہ ہے؟

4. کیا مالی مسئلہ ہے؟

5. کیا دیگر مسئلہ ہے؟

6. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

7. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

8. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

9. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

10. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

کمزور کیسز کے لیے مخصوص فارم

1. مسئلہ کیا ہے؟

2. کیا قانونی مسئلہ ہے؟

3. کیا شرعی مسئلہ ہے؟

4. کیا مالی مسئلہ ہے؟

5. کیا دیگر مسئلہ ہے؟

6. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

7. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

8. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

9. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

10. کیا کوئی اور مسئلہ ہے؟

انسان کے روپ میں اپنی تمام ذمہ داریوں کو سنبھالنا ہی انسانیت ہے۔ آپ پر نہ صرف اپنی، بلکہ خاندان، معاشرے اور ملک و ملت کی بھی ذمہ داری ہے

فیملی بزنس مشکلات اور حل

جامعۃ الرشیدہ کے تحت
منعقدہ سیمینار کی روئیداد

سیمینار کی روئیداد قدم بہ قدم

جامعۃ الرشیدہ کے زیر اہتمام ”گل بہار لان“ بہادر آباد میں یکم نومبر بروز اتوار کو ”فیملی بزنس: شراکت، وراثت، مسائل اور شریعت کی روشنی میں ان کا حل“ پر ایک سیمینار منعقد کیا گیا۔ تفصیلات کے مطابق ”گل بہار لان“ بہادر آباد میں ایک سیمینار منعقد ہوا، جس کا آغاز قاری احمد اللہ نے اپنی پر سوز آواز میں تلاوت کلام پاک سے کیا، جس کے بعد استقبالی کلمات راجہ عبدالعزیز نے کہے۔ انہوں نے شرکاء کا تہہ دل سے شکریہ ادا کیا۔ اس کے بعد جامعۃ الرشیدہ شعبہ دعوت و ارشاد کے مسئول مولانا عاطف عماد نے ایک مسلمان تاجر کے اخلاق اور اوصاف سے متعلق بیان کیا۔ اس کے بعد معروف اسکالر جناب سید عدنان کا کاخیل نے فیملی بزنس کی مشکلات اور شرعی تقاضوں کے مطابق ان کے حل کی ضرورت اور اہمیت پر زور دیا۔ انہوں نے کہا کہ دین اسلام شراکت و وراثت سے متعلق تمام مسائل میں رہنمائی فراہم کرتا ہے۔ انہوں نے کہا کہ 90 فی صد کاروبار اس لیے تباہ ہو جاتا ہے کہ ان میں قرآن کے اصولوں کو نظر انداز کیا جاتا ہے۔ ان کے بعد جامعۃ الرشیدہ مفتی اور بینک اسلامی کے شریعہ ائیڈ وائزر مفتی محمد حسین خلیل صاحب نے فیملی بزنس کے تناظر میں شراکت و مضاربت کے اصولوں پر روشنی ڈالی۔ انہوں نے کہا کہ آپس کی شراکت داری میں جب تک خیانت کا معاملہ نہ کریں تو اللہ کی مدد ہمارے ساتھ رہتی ہے۔ اس کے بعد معروف اسکالر مفتی ارشاد احمد اعجاز نے انتظام و انصرام اور ناگزیر اقدامات پر خطاب کیا اور جناب الطاف موتی صاحب نے جامعہ کے تعلیمی منصوبہ جات کی اہمیت و افادیت اور تاجر برادری پر مشتمل سرپرست شوری کے کردار کے حوالے سے گفتگو کی۔ سیمینار میں جامعۃ الرشیدہ کمپس 2 کے شعبہ جات کا تعارف و ویڈیو کے ذریعے کرایا گیا۔ تقریب میں تحریری سوالات کیے گئے جس کے جوابات مفتی سید عدنان کا کاخیل، مفتی ارشاد احمد اعجاز، مفتی محمد حسین خلیل نے دیے۔ اختتامی دعا ممتاز عالم دین مفتی کمال الدین صاحب نے کرائی۔

ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس کی بھرپور پزیرائی

گل بہار لان میں ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس کو بھی بھرپور پزیرائی ملی۔

تاجروں کی ایک بہت بڑی تعداد نے ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس کو وقت

کی ضرورت قرار دیا۔ متعدد تاجروں نے شریعہ اینڈ بزنس کی سالانہ

سمسٹر چن کر دیا۔ جامعۃ الرشیدہ کی تاجر شوری کے متعدد ارکان

بڑھ چڑھ کر میگزین کا تعارف کرواتے رہے۔ جناب کرنل

عبدالمعنی اور جناب حافظہ عبدالقادر صاحب تاجر برادری کو میگزین

کا تعارف کروانے میں پیش پیش رہے۔ اس موقع پر ایڈیٹور

روزہ شریعہ اینڈ بزنس اور ان کے معاونین نے بھی میگزین کے

حوالے سے ملاقاتیں کیں۔ سیکڑوں کی تعداد میں لوگوں نے میگزین کے

اسٹال کا دورہ بھی کیا۔

SCS کا اسٹال

سیمینار کے دوران تمام شرکاء میں ”شریعت کنسلٹنسی سروسز“ (SCS) کی طرف سے تیار کردہ مختلف کتابچے اور رسالے بھی تقسیم کیے گئے۔ تاجروں نے ایسی ہی ایس کے اسٹال کا بھی دورہ کیا۔ اس موقع پر ایس سی ایس کے کارکنان تندی سے مصروف عمل رہے۔ ایس سی ایس کے مفتیان کرام کی طرف سے تیار کردہ مختلف ماڈل ایگریمنٹس بھی تاجروں نے ہاتھوں ہاتھ لیے۔

نمایاں شرکاء کے اسمائے گرامی

1 جناب صدیق شیخ (FPCCI)

2 بشیر جمہ (معروف مصنف، چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ)

3 حاجی محمد اکرم پراچہ (چائے والے)

4 حاجی عبدالملک (گندک والے)

5 حاجی الطاف برخوردار (معروف بزنس مین)

6 حافظ نعیم الدین (ممتاز تاجر)

7 حاجی اصغر سعید (جوڑیا بازار)

8 محمد جعفر گڑیا (کراچی جیمز آف کامرس)

9 حاجی عبداللہ (گندک والے)

10 حاجی شریف (گرین مارکیٹ کے ممتاز تاجر)

11 حاجی امان اللہ (کراچی اسٹاک ایکسچینج)

12 حافظ عبدالقادر (جوڑیا بازار)

13 حاجی عبدالرؤف عیسیٰ (ٹیلی مارٹ، کمپنی)

14 کرنل عبدالغنی (ممتاز تاجر)

15 حاجی محمد عاطف چامڑیا

16 حاجی زکی فقیہ (ڈیفو ہال)

17 حاجی عبدالستین (ممتاز تاجر)

18 شفیق اجمل (درس قرآن ڈاٹ کام)

19 حاجی محمودیہ (ممتاز صنعت کار)

20 حاجی یونس خیمسانی (ممتاز صنعت کار)

21 حاجی فاروق ڈاڈا (ممتاز تاجر)

22 محترم اقبال شیخ (ممتاز تاجر)

23 حاجی محمد علی (نیو بڑی منڈی)

24 حاجی منصور (شنگر یافو ڈوز)

25 منظور احمد راجپوت ایڈووکیٹ (خان سندھ بالائی ایٹن)

26 مولانا محمد الیاس مدنی (ہیتم جامعہ مہدائیل)

27 مولانا یوسف مدنی (شیخ الحدیث جامعہ مہدائیل)

28 محمد ندیم عباسی (ممتاز تاجر)

29 مصطفیٰ موتی والا (ممتاز تاجر)

30 حاجی زکریا (ممتاز تاجر)

عمدہ خیالات کے ذریعے ہم اپنی قسمت سنوار سکتے ہیں۔ ہمارے خیالات جس طرف جائیں گے،

ہمارے حالات بھی اسی جانب پلٹ جائیں گے

Where Life Begins...
**Dream
 Gardens**
 Multan

باعتقاد ادارہ... منافع بخش سرمایہ کاری

Grand Commercial

شاپس، کارپوریٹ آفس اور سٹوڈیو اپارٹمنٹس کیلئے بکنگ کا آغاز

- مناسب قیمت، آسان اقساط ■ پرل کانسٹیبل ہوٹل (PC) ملتان کے ساتھ
- نئی تعمیر شدہ اولڈ شجاع آباد روڈ اور سکری بائپاس سے براہ راست رسائی

Limited
 Time Offer



A PROJECT OF
IZHAR
 MONNOO
 DEVELOPERS

**FAISAL
 MOVERS**

SIFCO
 Engineering Services

03 km, Askari Bypass (Cantt) Multan.
 0333-4611131, 0333-4611141, 0333-4611151, 0333-4611161, 0303-4444105
 0301-8444446 Email: info@izharmonnoo.com, www.izharmonnoo.com

UAN: +92-42-111-463-111, +92-61-111-463-111

آپ کی دعاؤں کا طالب:
محمد عاصم: متخصص فی الافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی
ای میل:

asimfarooq1080@gmail.com

فیس بک:

www.facebook.com/asim1080

ٹویٹر:

www.twitter.com/asimfarooq1080